Exportindustrie und Auslandszoll

Eine Untersuchung
der Wirkung der ausländischen Zölle auf den Absatz
und die Rentabilität der deutschen Uhrenindustrie

Inauguraldissertation

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde
einer Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg im Breisgau

vorgelegt von

Franz Schmid

Diplom-Volkswirt aus Freiburg im Breisgau

1932

Jos. Waibel'sche Buchdruckerei
Freiburg im Breisgau

Dekan: Prof. Dr. Freiherr Marschall von Bieberstein

Referent: Geh. Hofrat Professor Dr. Karl Diehl

Tag der mündlichen Prüfung: 27. November 1931

Durch die Genehmigung einer Dissertation nimmt die Fakultät nicht Stellung zu den darin ausgesprochenen Anschauungen.

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

Meinen lieben Eltern

Vorwort.

Es ist mir ein Bedürfnis, an dieser Stelle für die zahlreiche Unterstützung Dank zu sagen, die mir bei der Durchführung der vorliegenden Arbeit zuteil wurde; insbesondere danke ich den Herren Geheimrat Prof. Dr. Karl Diehl und Prof. Dr. Walter Eucken für ihre wertvollen Anregungen und Ratschläge und Herrn Rechtsanwalt Dr. Jos. Dienst, Syndikus des Wirtschaftsverbandes der Deutschen Uhrenindustrie, für die freundliche Bereitstellung der benötigten Unterlagen. Ich möchte meinen Dank auch auf die Handelskammer für den Kreis Freiburg i. Br., die mir bei der Feststellung der ausländischen Uhrenzölle behilflich war, sowie auf die amtlichen schweizerischen und deutschen Stellen ausdehnen, die mich durch ihre Auskunft in entgegenkommender Weise unterstützt haben.

Der Verfasser.

Inhalt.

Seite

Vorwort VII
Literaturverzeichnis XIII

Einleitung.

§ 1. Die handelspolitischen Probleme der deutschen Uhrenindustrie 1

Erster Teil:

Die deutsche Uhrenindustrie und ihre Stellung als Exportindustrie.

§ 2. Umfang und Aufbau der deutschen Uhrenindustrie in den Jahren 1913–1929 5
§ 3. Der deutsche Außenhandel in Uhren 13
§ 4. Die ausländischen Konkurrenten der deutschen Uhrenindustrie 20
§ 5. Die Stellung Deutschlands im Welthandel in Uhren 24

Zweiter Teil.

Die Uhrenzölle der wichtigsten Einfuhrländer und ihre Wirkung auf den Absatz und die Produktionsverhältnisse der deutschen Uhrenindustrie.

I. Abschnitt 29
§ 6. Theoretische Ausführungen zum Problem der Wirkungen von Einfuhrzöllen 29
II. Abschnitt: Die Uhrenzölle der Einfuhrländer 34
§ 7. Methode zur Messung der Höhe der Zölle 34
§ 8. Die Höhe der Zölle auf deutsche Uhren in den wichtigsten Einfuhrländern in den Jahren 1913 und 1928 41
III. Abschnitt: Die Wirkung der Änderungen der Uhrenzölle auf die deutsche Uhrenausfuhr 49
§ 9. Methode zur Ermittlung der Wirkung von Änderungen der Uhrenzölle 49
§ 10. Der Einfluß der Änderungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Wertsummen der deutschen Uhrenausfuhr nach einzelnen Erdteilen 50

§ 11. Der Einfluß der Änderungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Wertsummen der deutschen Uhrenausfuhr nach einzelnen Ländern . . . . . Seite 56

A. Die Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach Ländern, deren Großuhrenzölle 1928 niedriger sind als 1913.

1. Dänemark 56
2. Österreich-Ungarn und seine Nachfolgestaaten . . 57

B. Die Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach Ländern, deren Großuhrenzölle seit 1913 gleichgeblieben sind.

Ägypten 58

C. Die Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach Ländern, deren Großuhrenzölle 1928 höher sind als 1913.

1. Niederlande 59
2. Großbritannien 60
3. Vereinigte Staaten von Amerika 62
4. Chile 68

§ 12. Der Einfluß der Änderungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Zusammensetzung der deutschen Uhrenausfuhr nach einzelnen Ländern 71

I. Die Änderungen des Sortiments und der Qualität der deutschen Uhrenausfuhr unter dem Einfluß der Zölle . . . 71

II. Die Änderungen des Anteils der fertigen Großuhren und der Großuhrbestandteile an der deutschen Großuhrenausfuhr unter dem Einfluß der Zölle 71

A. Zusammensetzung der Großuhrenausfuhr nach Ländern mit gleichmäßiger Zollbelastung von Großuhrfurnituren, Großuhrwerken und fertigen Großuhren.

1. Niederlande 73
2. Großbritannien 73

B. Zusammensetzung der Großuhrenausfuhr nach Ländern, die die Zollbegünstigung von Uhrenhalbfabrikaten seit 1913 verringert haben.

Italien 73

C. Zusammensetzung der Großuhrenausfuhr nach Ländern, die die Zollbegünstigung von Uhrenhalbfabrikaten seit 1913 vergrößert haben.

1. Spanien 76
2. Belgien-Luxemburg 77
3. Übrige Länder 79

§ 13. Die Wirkung der zollpolitischen Sonderbelastung deutscher Uhren in einzelnen Ländern auf die deutsche Uhrenausfuhr 79

1. Australischer Bund 80
2. Frankreich 82
3. Canada 89
4. Polen-Danzig 90

§ 14. Die Grundtendenzen der Wirkung der ausländischen Uhrenzölle auf die deutsche Uhrenausfuhr . . . . . Seite 92

I. Die Wirkung der Zölle auf die Wertsummen der deutschen Uhrenausfuhr 92

II. Die Wirkung der unterschiedlichen Zölle auf fertige Großuhren und Großuhrbestandteile auf die Zusammensetzung der deutschen Großuhrenausfuhr 97

III. Die Wirkung der Meistbegünstigung oder der Diskriminierung auf die deutsche Uhrenausfuhr 98

IV. Abschnitt 100

§ 15. Die Rückwirkungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Produktionsverhältnisse der deutschen Uhrenindustrie 100

Schluß.

§ 16. Zusammenfassung und Ausblick 105

Anhang.

Technische Angaben und Exportpreise der den Zollberechnungen zugrundegelegten typischen Erzeugnisse der deutschen Uhrenindustrie 111

Tabelle I. Die prozentuale Höhe der Zölle auf deutsche Uhren in den wichtigsten Einfuhrländern am 31. Dezember 1913 113

Tabelle II. Die prozentuale Höhe der Zölle auf deutsche Uhren in den wichtigsten Einfuhrländern am 31. Dezember 1928 119

Diagramme I–IV 127–130

Literaturverzeichnis.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft.

Die Deutsche Eisen- und Stahlwarenindustrie. 1. Unterausschuß, 5. Arbeitsgruppe, Bd. 11, Berlin 1930.

Die Deutsche Uhrenindustrie. 1. Unterausschuß, 5. Arbeitsgruppe, Bd. 17, Berlin 1930. (zitiert „Enquetebericht").

Bramstedt, Paul, Weltwirtschaftliche Marktanalyse, Deutsche Wirtschafts-Zeitung 1929, Nr. 42/43.

Chambre Suisse de l'horlogerie et des industries annexes, Comité Central, 47. Rapport: année 1929. La Chaux-de-Fonds 1930.

Committee on Industry and Trade.

Survey of Overseas Markets, London 1927 (1925).

Final Report, London 1929.

Conférence Économique Internationale,

La stabilité des tarifs douaniers, par M. J. Brunet, C. E. C. P. 71 Genève 1927.

Memorandum sommaire sur les diverses industries, C. E. I. 19 Genève 1927.

Tariff Level Indices. C. E. I. 37. Geneva 1927.

Dessel, Ernst, Die deutsche Uhrenindustrie und ihre Gegenwartsfragen. Rechts- und staatswiss. Diss. Tübingen 1929.

Diehl, Karl, Zur Frage der Getreidezölle, Jena 1911.

ders. Theoretische Nationalökonomie, III. Bd., Die Lehre von der Zirkulation, Jena 1927.

Dienst, Josef, Die handelspolitische Lage der deutschen Uhrenindustrie (Vortrag). Deutsche Uhrmacher-Zeitung 1925, S. 530 u. 546.

Dienstag, Paul, Die deutsche Uhrenindustrie, Leipzig 1910.

Dissinger, A., Die Pforzheimer Bijouterieindustrie in und nach dem Kriege. (Wirtschaftsstudien, neue und erweiterte Folge der volkswirtschaftl. Abhandlungen der badischen Hochschulen, Bd. 1.) Karlsruhe 1925.

Eßlen, Josef Bergfried, Die Politik des auswärtigen Handels, Stuttgart 1925.

Eulenburg, Franz, Die handelspolitischen Ideen der Nachkriegszeit. Weltwirtschaftl. Archiv 1927 I, 25. Bd., S. 59.

ders. Außenhandel und Außenhandelspolitik. Grundriß der Sozialökonomik, VIII. Abt. Tübingen 1929.

Gothein, Georg, Denkschrift über den administrativen Protektionismus. (Sonderdruck Nr. 26 der Deutschen Liga für Völkerbund) Berlin o. J.

Grotkopp, Wilhelm, Amerikas Schutzzollpolitik und Europa. Berlin 1929.

ders. Die Zölle nieder! Wege zur europäischen Wirtschaftseinheit. Berlin 1930.

Neue Grundlagen der Handelspolitik, herausgeg. von Franz Eulenburg. Schr. d. V. f. Sozialpolitik, Bd. 171 I–III.

Gruntzel, Josef, System der Handelspolitik, 3. Aufl., Wien 1928.

Hantos, Elemér, Die Handelspolitik in Mitteleuropa. Jena 1925.

Harms, Bernhard, Die Zukunft der deutschen Handelspolitik. I. Bd. Jena 1925

Heyer, F., Zur Geschichte der britischen Industrieschutzzölle. Weltw. Arch. 1925 II, 22. Bd., S. 349*.

Hinst, Bernhard, Die Zollpolitik der Vereinigten Staaten in der Nachkriegszeit. Rechts- und staatswiss. Diss. (Maschinenschrift) Hamburg 1924.

Hoffmann, Die Antidumpingsgesetzgebung des Auslandes und ihre Anwendung. Berlin 1925.
(Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Heft 26).

Högel, Max, Die auswärtige Handelspolitik Frankreichs nach dem Kriege. Jena 1929.
(Münchener Volkswirtschaftl. Studien NF Heft 9.)

International Trade in Clocks and Watches, Trade Information Bulletin Nr. 585. Herausg. vom U. S. Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce. Washington 1928.

Knorz, Die deutsche Uhrenindustrie. Einzeldarstellungen gesammelt vom Handelsvertragsverein, Heft 5, Berlin 1901.

Kraemer, Hans, Europäische Handelspolitik. Berlin 1930.
(Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Nr. 54.)

Kuckuck, Julius, Die Uhrenindustrie des württembergischen Schwarzwaldes. Tübingen 1906.

Kuntze, Hans, Zollzweck und Zollwirkung. Eine Studie unter bes. Berücksichtigung der deutschen Kammgarnindustrie und ihrer Zollverhältnisse. Berlin 1928.

Lange, Karl, Denkschrift über die Maschinenindustrie der Welt. Berlin 1926.

ders. Der Einfluß der Handelspolitik auf die Maschinenausfuhr, Maschinenbau, Bd. 6, Heft 1. Berlin 1927.

Loveday, A. The measurement of tariff levels. (Journal of the Royal Statistical Society, new series, Vol. XCII, 1929, S. 487).London 1929.

Lutz, Friedrich, Methoden des internationalen Zollvergleichs. Magazin der Wirtschaft, 1928, Nr. 31 und 35.

Mackenroth, Gerhard, Ein Beitrag zum Problem des Protektionismus. Rechts- und staatswiss. Diss. Halle 1927.

Marshall, Alfred, Die zollpolitische Regelung des Außenhandels. Herausg. von E. Rosenbaum. Jena 1925.

Marty, H., Chronik der französischen Handelspolitik nach dem Kriege. Weltw. Arch. 1928 II, 28. Bd., S. 77* u. 230*.

Moker, Alfred, Organisationsfragen in der deutschen Uhrenindustrie. Wirtschafts- und sozialwiss. Diss. Köln 1925.

Plaut, Th., Deutsche Handelspolitik, 2. Aufl., Leipzig/Berlin 1929.

Posse, Hans, Deutsche Handelspolitik. Maschinenbau Bd. 7, Heft 4. Berlin 1928.

ders. Internationaler Zollabbau nach Warengruppen. Deutsche Wirtschafts-Zeitung 1928, Nr. 26.

ders. Art. Handelsverträge, Hwb. d. Stw. 4. Aufl., Ergänzungsband. Jena 1929.

ders. Zwang zur Entwicklung der Meistbegünstigungsformel. Maschinenbau, Bd. 9, Heft 4. Berlin 1930.

ders. Der gegenwärtige Stand der deutschen Handelspolitik (Vortrag). Leipzig 1930.

Predöhl, Andreas, Zur Krisis der englischen Exportindustrie. Weltw. Arch. 1926 I, 23. Bd., S. 1*.

Přibram, Karl, Die weltwirtschaftliche Lage im Spiegel des Schrifttums der Weltwirtschaftskonferenz. Weltw. Arch. 1927 II, 26. Bd., S. 305.

Röpke, Wilhelm, Die internationale Handelspolitik nach dem Kriege. Jena 1923.

Schlesinger, Rudi, Die Zollpolitik der Vereinigten Staaten v. A. Jena 1926.

v. Schoenebeck, Zoll und Inlandspreis. Untersuchungen über die Wirkungen der Zölle auf pflanzliche Öle und Fette. Berlin 1927.

Schüller, Richard, Schutzzoll und Freihandel. Wien und Leipzig 1905.

Siegert, Robert u. Bertsch, Handels- und zollpolitische Fragen der Gegenwart. Berlin 1927.

Sieveking, Heinrich, Die Gestaltung der Handelspolitik in den wichtigsten Ländern (Sammlung Göschen), Berlin u. Leipzig 1930.

Strukturwandlungen der Deutschen Volkswirtschaft, herausg. von Bernhard Harms, 2 Bde. Berlin 1928.

Taussig, Frank William, Some aspects of the Tariff Question. (Harvard Economic Studies, Vol. XII) Cambridge (Mass.) 1924.

Taussig-Palyi, Theorie der internationalen Wirtschafts-Beziehungen. Leipzig 1929.

United States Tariff Commission, Comparison of rates of duty in the pending Tariff Bill of 1929 with the Tariff Act of 1913 and the Tariff Act of 1922. (Senate Document Nr. 30, 71st Congress, 1st Session). Washington 1929.

Vergleichende Übersicht über die Zollsysteme der wichtigeren Handelsstaaten, herausg. v. Deutschen Industrie- u. Handelstag. Berlin 1922.

Wirtschaft des Auslandes, die, bearbeitet im Stat. Reichsamt. Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs:
Nr. 5 Entwicklungen 1900–1927, Berlin 1928
Nr. 8 Entwicklungen 1928, Berlin 1929.

Zollhöhe und Warenwerte, Eine vergleichende Studie über die Höhe der Zollbelastung für 402 Waren in 14 europäischen Staaten. Der Weltwirtschaftskonferenz überreicht vom Österreichischen Nationalkomitee der Internationalen Handelskammer. Wien 1927.

Einleitung.

§ 1. Die handelspolitischen Probleme der deutschen Uhrenindustrie.

Die Entwicklung der Handelspolitik nach dem Kriege steht in engem Zusammenhang mit der Umgestaltung des wirtschaftlichen Aufbaues der Länder und Erdteile. Das mächtige Aufstreben Amerikas und des fernen Ostens auf der einen Seite, die wirtschaftliche Schwächung und Verschuldung Europas auf der andern Seite kennzeichnen die grundlegenden Wandlungen in den beiden letzten Dezennien, die durch die militärischen Ereignisse verursacht oder zum mindesten gefördert wurden. Die Handelspolitik ist nicht allein eine Frage wirtschaftlicher Überlegungen, sondern sie bildet einen Teil der gesamten auswärtigen Staatspolitik. Das Streben nach heterogenen Zielen und der Zwang zu Kompromissen, der daraus folgt, bedeutet an und für sich kein Unglück, da sich die Aufgaben eines Volkes nicht in der rein ökonomischen Sphäre erschöpfen. Seit dem Jahre 1914 haben jedoch machtpolitische Interessen mit dem irrationalen Ziele der Loslösung des einzelnen Landes aus den großen internationalen Wirtschaftszusammenhängen den Kurs der Handelspolitik einseitig bestimmt.

Eine derartige Einstellung ist in einer Zeit, die sich unmittelbar an den Kampf mit den Waffen anschließt, nicht überraschend. Wie sehr jedoch über die erste Nachkriegsperiode hinaus der überspannte Protektionismus sich in der Handelspolitik erhalten hat, zeigte das Ergebnis der Weltwirtschaftskonferenz des Völkerbunds in Genf im Mai 1927. Die Entschließungen, die von der überwiegenden Mehrzahl der Sachverständigen von 50 Staaten angenommen wurden, empfehlen, die bisher verfolgte Handelspolitik

zu reformieren und fernerhin von dem Gedanken leiten zu lassen, daß nur ein gegenseitiger Austausch zum Wohlstand der einzelnen Volkswirtschaften führen kann. Nach diesem Beschluß sind bereits mehr als vier Jahre verflossen, ohne daß er in entscheidenden Fällen in die Tat umgesetzt worden wäre. Im Gegenteil, die einsetzende Wirtschaftskrise brachte neue Nöte, die die maßgebenden Stellen in den einzelnen Ländern nur mit um so schärferen Eingriffen in den internationalen Handel beseitigen zu können glaubten.

Von dieser gegenseitigen Abschließung wurde Deutschland in besonderem Maße betroffen. Deutschland ist seiner inneren Struktur nach ein hochentwickelter Industriestaat, der für weite Schichten seiner Bevölkerung nur Erwerbsmöglichkeiten bieten kann, wenn seine Erzeugnisse auf fremden Märkten Absatz finden. In der vorliegenden Arbeit wird die Wirkung der ausländischen Handelspolitik auf die deutsche Uhrenindustrie untersucht, die zu den ältesten deutschen Ausfuhrindustrien zählt. Nach den Feststellungen des Enquete-Ausschusses[1] betrug der Wert der gesamten deutschen Uhrenproduktion im Jahre 1913 etwa 50 Millionen Mark, 1928 120 Millionen Reichsmark.

Allerdings kann Deutschland nicht den Bedarf an allen Arten von Uhren aus eigener Erzeugung decken. Hinsichtlich der Taschen- und Armbanduhren war Deutschland vor dem Kriege fast vollständig, 1928 zu rund zwei Drittel auf die Versorgung durch Einfuhr, insbesondere aus der Schweiz, angewiesen. Die steigende Selbstversorgung ist zurückzuführen auf die neue Industrie in Pforzheim und Schwäbisch Gmünd, die aus der Schweiz eingeführte Uhrteile und Uhrwerke remontiert und in selbst hergestellte Gehäuse einsetzt, und auf die nach dem Kriege in Thüringen und auf dem Schwarzwald neu aufgenommene Fabrikation von Taschenuhren mittlerer Qualität. Zum raschen Aufblühen dieser Fabrikationszweige haben neben den günstigen Standortsbedingungen durch das Vorhandensein einer für feinmechanische Arbeiten geeigneten Arbeiterschaft die deutschen Einfuhrbeschränkungen (Verbot der Luxuswareneinfuhr nach dem Kriege) und Schutzzölle in erheb-

---

[1] Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, „Die Deutsche Uhrenindustrie". Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur (I. Unterausschuß, 5. Arbeitsgruppe, Bd. 17), Berlin 1930, S. 4.
(Im folgenden kurz „Enqueteberlcht" zitiert.)

lichem Maße beigetragen. Auf dem Weltmarkt ist Deutschland, abgesehen von den hochqualifizierten, aber mengenmäßig unbedeutenden Glashütter Präzisionstaschenuhren[1], nur mit billigen Taschenuhren in einfachen Metallgehäusen konkurrenzfähig, die in Ruhla (Thüringen) und in einigen Schwarzwälder Uhrenfabriken hergestellt werden.

Der Schwerpunkt der deutschen Uhrenproduktion liegt in der Herstellung von Großuhren, unter denen alle Uhrensorten zu verstehen sind, die größere Abmessungen des Gehäuses und Werkes aufweisen als Taschen- und Armbanduhren. Von der Gesamtproduktion von 120 Mill. RM. im Jahre 1928 entfielen 95 Mill. RM. auf Großuhren. Der wichtigste Standort dieser Industrie ist der württembergische und badische Schwarzwald; ein größerer Betrieb befindet sich noch in Freiburg i. Schlesien. Die Großuhren werden von Grund auf im Inland hergestellt, abgesehen von den Rohmetallen, gewissen Sorten von Uhrfederstahl und einigen ausländischen Edelhölzern für Gehäuse. Mit 40% der Fabrikation versorgt die deutsche Großuhrenindustrie den deutschen Markt, die übrigen 60% werden ausgeführt.

Aus diesen Tatsachen ergeben sich für die deutsche Uhrenindustrie zwei grundverschiedene handelspolitische Probleme:

1. Die Förderung der in der Entwicklung begriffenen Produktion qualifizierter Taschenuhren, soweit sie den Inlandsbedarf noch nicht deckt, durch deutsche Erziehungszölle.
2. Die Einwirkung handelspolitischer Maßnahmen des Auslandes auf jene Zweige der deutschen Uhrenindustrie, die den überwiegenden Teil der Produktion exportieren.

Die Frage der Förderung der Qualitätstaschenuhrenindustrie in Deutschland wurde in den Untersuchungen des Enquete-Ausschusses eingehend behandelt. Dagegen bedürfen die Ausführungen des Enquete-Ausschusses über das zweite Problem einer vertieften Untersuchung. Die vorliegende Schrift befaßt sich daher mit den handelspolitischen Fragen der Uhrenexportindustrie, d. h. der Großuhrenindustrie und der Industrie der einfachen Metalltaschenuhren. Im ersten Teil wird der Aufbau der Industrie und ihre Ver-

[1] Nach Angaben der Firma A. Lange & Söhne wurden in Glashütte im Jahre 1913 3500 Stück Taschenchronometer im Werte von 1 050 000 Mk., im Jahre 1928 2200 Stück im Werte von 880 000 RM. hergestellt. Enquetebericht S. 14.

flechtung mit den Auslandsmärkten dargestellt; im zweiten Teil wird die Höhe der ausländischen Uhrenzölle ermittelt und die Wirkung ihrer Veränderungen auf die Ausfuhr und die Produktionsverhältnisse untersucht.

Die staatlichen Eingriffe in den internationalen Handel beschränken sich in der Nachkriegszeit nicht nur auf Zölle und Einfuhrverbote, sondern geschehen mit oft weit stärkerer Wirkung durch Verwaltungsmaßnahmen, die eine Förderung der eigenen Wirtschaft und eine Benachteiligung des fremden Konkurrenten zum Ziele haben. Die Formen dieses sog. administrativen Protektionismus sind außerordentlich vielseitig, sie erstrecken sich nicht nur auf die Art der Anwendung der Zollverwaltungsbestimmungen (Verpackungsvorschriften, Deklarationszwang, Vorlegung von konsularisch beglaubigten Fakturen und Ursprungszeugnissen usw.), sondern auch auf die Behandlung der ausländischen Waren nach der Verzollung (durch differenzierte Frachttarife, steuerliche Sonderbelastung, Ausschließung von öffentlichen Ausschreibungen usw.). Von der deutschen Uhrenindustrie werden im allgemeinen die Maßnahmen des administrativen Protektionismus nicht als besonderes Hemmnis der Ausfuhr empfunden, da die Hauptanwendungsgebiete, staatliche Submissionen oder differenzierte Frachttarife nicht von wesentlicher Bedeutung sind. Infolgedessen kann sich die Untersuchung auf die ausländischen Zölle und Einfuhrverbote allein beschränken.

Der Bericht erstreckt sich zeitlich auf die Jahre 1913–1929, wobei die infolge der staatlichen Außenhandelskontrolle und der Entwertung der deutschen Währung anormalen Verhältnisse der Kriegs- und Inflationszeit außer Betracht gelassen werden mußten, da sie keine grundsätzliche Untersuchung handelspolitischer Zusammenhänge zulassen. Aus dem gleichen Grunde wurde von einer Fortführung der Untersuchungen für die Krisenjahre 1930/32 abgesehen, in denen durch die staatliche Zwangsregelung des Güteraustauschs und Devisenverkehrs und durch den Währungszerfall in zahlreichen europäischen und überseeischen Ländern eine völlige Desorganisation des internationalen Handels eintrat.

Der Zweck der vorliegenden Schrift ist die Darstellung der grundsätzlichen ökonomischen Zusammenhänge, deren Kenntnis die Voraussetzung ist für planmäßige wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Förderung der deutschen Uhrenausfuhr.

Erster Teil.
Die deutsche Uhrenindustrie und ihre Stellung als Exportindustrie.

§ 2. Umfang und Aufbau der deutschen Uhrenindustrie in den Jahren 1913 – 1929.

Die folgenden Angaben über den Umfang und den Aufbau der deutschen Uhrenindustrie stützen sich auf die Ergebnisse der deutschen Wirtschaftsenquete, die im Herbst 1930 veröffentlicht wurden. Die Erhebungen erfolgten durch Fragebogen bei den Einzelfirmen und Verbänden; soweit für die Jahre vor 1927 auf diese Weise keine ausreichenden Auskünfte zu erhalten waren, wurden die fehlenden Daten durch genau begründete Schätzungen ersetzt.

Tabelle 1.

Entwicklung der deutschen Uhrenindustrie (Schätzung)[1].

Jahr	Uhrenindustrie insgesamt				Großuhrenindustrie		
	Betriebe	Fabrikarbeiter	Produktionswert Mill. Mk. bzw. RM.	Veredelungsspanne Mill. Mk. bzw. RM.	Fabrikarbeiter	Produktionswert Mill. Mk. bzw. RM.	Produktionsmenge Mill. Stück
1913	200	16500	47—50	etwa 30	15000	42—45	10,0
1925	340—380	25500	100—106	—	21500	85	13,5
1926	—	20500	82—86	—	17000	68	12,0
1927	—	21500	103	65	17800	80	14,0
1928	300	23000	120	75	18900	95	15,0
1929	—	20000	110	68	16200	82	13,0—13,5

[1] Enquetebericht S. 5.

Die gewonnenen Ergebnisse wurden den beteiligten Kreisen der Industrie und des Handels unterbreitet und durch mehrmalige mündliche Vernehmungen der Sachverständigen zu einer eingehenden Darstellung des Umfangs und Aufbaues der Uhrenindustrie ausgearbeitet. Die Hauptergebnisse sind aus Tabelle 1 zu ersehen.

Im Jahre 1928, in dem die eingehenden Erhebungen erfolgten, waren in der gesamten deutschen Uhrenindustrie in 300 Betrieben 23000 Arbeiter, 2300 Angestellte und 1700 Heimarbeiter, also zusammen 27000 Personen beschäftigt; der Wert der Uhrenproduktion belief sich auf 120 Mill. RM., nach Abzug der Kosten der Rohstoffe und Materialien betrug der Wert der Veredelungstätigkeit 75 Mill. RM.

Auf die Großuhrenindustrie entfielen in 250 Betrieben 18900 Arbeiter und 1300–1500 Heimarbeiter; hergestellt wurden rund 15 Mill. Stück Großuhren im Werte von 95 Mill. RM., die Veredelungsspanne betrug 65% des Produktionswertes. Gegenüber dem letzten Vorkriegsjahr beträgt die Zunahme der Arbeiterzahl rund 25%, die Zunahme des Produktionswerts rund 120%, die Zunahme der Produktionsmenge 50%.

Die deutsche Taschenuhrproduktion (einschließlich der Remontageindustrie Pforzheim) stellte sich im Jahre 1928 auf 4 Mill. Stück fertige Uhren im Werte von 25 Mill. RM. Auf die billigen Metalltaschenuhren entfielen hiervon 2,8 Mill. Stück im Werte von etwa 8 Mill. RM.; bezogen auf die vom Enquete-Ausschuß geschätzten Produktionszahlen für 1913 mit 1,5–2 Mill. Stück im Werte von annähernd 4 Mill. Mk. ergibt sich eine Steigerung des Produktionswerts von 100%.

Die Großuhrenproduktion verteilte sich im Jahre 1928 auf die einzelnen Sorten in folgender Weise[1]:

	Produktion	
	Mill. Stück	Mill. RM.
Großuhren im engeren Sinn (Holzgehäuseuhren und Wecker)	14,5	80,0
Kontrolluhren und technische Uhrwerke	0,1	8,0
Schwarzwälderuhren	0,4	1,5
Turmuhren	–	1,5
Uhrgehäuse aus Holzspezialfabriken	–	4,0
Großuhren insgesamt	15,0	95,0

[1] Enquetebericht S. 6.

Von den Großuhren im engeren Sinn waren 9,25 Mill. Stück im Wert von 22–25 Mill. RM. Weckeruhren. Die sog. Schwarzwälderuhren (Kuckucks-, Schotten- und Jockeleuhren) machen nur noch 1,6 % der Großuhrenproduktion aus.

Die Exportquote ist von den konjunkturellen Verhältnissen auf den Inlands- und Auslandsmärkten abhängig und bei den einzelnen Erzeugnissen verschieden. Der Enquete-Ausschuß nimmt bei der gesamten Großuhrenindustrie vor und nach dem Kriege eine Exportquote von rund 60 % an. Von den billigen Metalltaschenuhren wurden 1913 40 %, 1928 59 % ausgeführt.

Die Selbstkosten der Uhrenproduktion wurden vom Enquete-Ausschuß auf Grund der Betriebsstatistik der Großfirmen, die fast durchweg alle Arten von Großuhren und zum Teil auch billige Taschenuhren herstellen, folgendermaßen aufgegliedert[1]:

Rohstoffe und Materialien (ohne Brennmaterialien)		35,5 %
Löhne	34,4 %	
Gehälter	7,7 %	
Soziallasten	2,5 %	
Gesamte Arbeitskosten		44,6 %
Abschreibung		2,2 %
Verzinsung des Fremdkapitals		1,7 %
Steuern		2,3 %
Allgemeine Betriebsunkosten		7,0 %
Allgemeine Handlungsunkosten		6,7 %
	Insgesamt	100,0 %

Diese Zusammenstellung gibt die Durchschnittskosten an, die natürlich bei den verschiedenen Uhrensorten und Gehäusemustern variieren.

Von den Materialkosten entfällt der Hauptteil auf Messing (im Durchschnitt 11 %, bei einem billigen Wecker 22 %), auf Holz und Furniere kommen im Durchschnitt 5 %, bei einer marktgängigen Wanduhr 13 %. Eine nennenswerte Steigerung der Vorbelastung der Rohmaterialien der Uhrenindustrie durch Erhöhung deutscher Einfuhrzölle ist gegenüber der Vorkriegszeit nicht eingetreten. Für Messing wird der Uhrenindustrie vom Lieferantenkartell (Wirtschaftliche Vereinigung Deutscher Messingwerke e. V., Köln) eine Exportrückvergütung gewährt, die von Januar 1928 bis Dezember

[1] Enqueteberidit S. 49 ff.

1929 zwischen 4 RM. und 9 RM. je 100 kg schwankte (der deutsche Schutzzoll beträgt 12 RM. pro 100 kg).

Die gesamten Arbeitskosten machen durchschnittlich 44,6% der Selbstkosten aus, und zwar die Löhne 34,4%, die Gehälter 7,7% und die Soziallasten 2,5%. Mit diesem hohen Anteil der Löhne und Gehälter an den Gestehungskosten steht die Uhrenindustrie mit an der Spitze der deutschen arbeitsintensiven Industrien. Diese Tatsache führt aber auch deutlich die große sozialpolitische Bedeutung vor Augen, die der jeweiligen Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr zukommt.

Der Überblick über die Zusammensetzung der Produktionskosten der Uhrenindustrie drängt die Frage auf, inwiefern die Standorte im Schwarzwald, Schlesien und Thüringen die Uhrenfabrikation begünstigen. Diese Orte bieten in keiner Weise Vorteile einer günstigen geographischen Lage oder reicher Bodenschätze. Es sind dagegen die Fähigkeiten und der Fleiß der Bevölkerung, die die Uhrenindustrie heimisch werden ließen. Für die Einführung des Großuhrengewerbes auf dem Schwarzwald war die Nähe des Rohstoffes Holz eine notwendige Voraussetzung, da bei den ersten Schwarzwälder Uhren nicht nur das Gehäuse, sondern auch das ganze Uhrwerk aus Holz bestand. Mit der Zeit trat aber immer mehr das Metall an die Stelle des Holzes, so daß die Kosten für die Metallfrachten den Vorteil der Nähe des Holzes mehr als aufwogen. Unter den heutigen Verhältnissen spielen bei dem geringen Anteil der Rohstoffe an der Produktion und der Hochwertigkeit des Fertigfabrikats die Kosten der Herbeischaffung der Rohstoffe und des Versands der fertigen Uhren keine große Rolle für die Bewertung der Standorte[1]. Entscheidend ist für die Uhrenindustrie – und zwar in gleicher Weise für die Großuhrenindustrie wie für die Taschenuhrenindustrie – das Vorhandensein eines erfahrenen Facharbeiterstamms und einer genügenden Zahl von Hilfskräften, die von Haus aus an die Bedienung der Prä-

[1] Nach Ermittlungen des Enquete-Ausschusses werden die Preise für Messing durch Kartellabreden sogar frei Verbraucherstation gestellt.

Die Kosten für die Fabrikatfracht innerhalb Deutschlands betragen je nach Entfernung und Wert der Ware 0,16%–6,5%, im Durchschnitt 1% des Werts der Uhren. Die Kosten für den Transport vom Schwarzwald nach den Nordseehäfen belaufen sich nach dem Exporttarif bei 5-t-Ladungen auf durchschnittlich 1%, bei Stückgutsendungen etwa auf das Doppelte. Vgl. Enquetebericht S. 54 und 79.

zisionsmaschinen und an den exakten Zusammenbau der Einzelteile zum Uhrwerks-Mechanismus gewöhnt sind.

Die Arbeitsorientierung als wichtigster Standortsfaktor erklärt auch die starke örtliche Konzentration. Von der gesamten Belegschaft der Uhrenindustrie im Jahre 1928 mit 23000 Arbeitern waren über $^3/_4$ im südöstlichen Schwarzwald beschäftigt[1]. Außerhalb des Schwarzwaldes befinden sich nur zwei Großbetriebe mit über 1000 Arbeitern, die Firma Gebr. Thiel G. m. b. H. in Ruhla (Spezialfabrik für Taschenuhren) und die Vereinigten Freiburger Uhrenfabriken A.-G. in Freiburg i. Schl.

Für die moderne Uhrenfabrikation stellt der Großbetrieb die wirtschaftlichste Betriebsgröße dar. Im Jahre 1928 beschäftigten 7 Großfirmen mit mehr als 1000 Arbeitern – einschließlich der beiden genannten Firmen außerhalb des Schwarzwaldes – 14000 Arbeiter, d. h. 61 % der Fabrikarbeiterschaft und bestritten über 60 % der gesamten Großuhrenproduktion und über 90 % der Produktion der billigen und Qualitätstaschenuhren[2]. Von diesen Großfirmen sind die Gebr. Junghans A.-G. in Schramberg, die Hamburg-Amerikanische Uhrenfabrik in Schramberg und die Ver. Freiburger Uhrenfabriken in Freiburg i. Schl. seit Juli 1927 durch einen Interessengemeinschaftsvertrag im Junghanskonzern, die Firmen Kienzle Uhrenfabriken A.-G. und die Th. E. Haller A.-G. in Schwenningen seit April 1928 im Kienzlekonzern zusammengeschlossen. Im Mai 1930 vereinigten sich die Firmen des Junghanskonzerns durch Vollfusion rückwirkend auf den 1. Juli 1929, so daß seitdem nur noch 4 wirtschaftlich getrennte Großfirmen bestehen.

Unter den Mittelbetrieben befinden sich meist Fabriken, die Kontrolluhren oder einzelne sonstige Uhrensorten herstellen. Die Kleinbetriebe beschränken sich in der Hauptsache auf die Anfertigung der eigentlichen Schwarzwälderuhren und der Turmuhren.

Für die Großuhrenindustrie war die Fülle der Uhrensorten und die zahlreichen Qualitäten und Muster lange Zeit hindurch ein unüberwindliches Hindernis für eine einheitliche Organisation und Zusammenfassung der Kräfte. Erst die Maßnahmen der deutschen Außenhandelskontrolle offenbarten den Fabrikanten die Vorteile einer gemeinsamen Preisregelung in so überzeugender Weise, daß nach Wegfall der zwingenden Gesetzesvorschriften eine

[1] Enquetebericht S. 11.
[2] Enquetebericht S. 6.

private Preiskonvention ernstlich erstrebt wurde. In der Inflationszeit war die Genehmigung zur Ausfuhr von der Innehaltung von gewissen Mindestpreisen abhängig, die in hochwertigen Valuten festgesetzt waren und von der „Ausfuhrpreisstelle für Uhren", die dem Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie angegliedert war, kontrolliert werden mußten. Die folgenden privaten Preisvereinbarungen konnten der Krise der Jahre 1925 und 1926 nicht standhalten.

Nach etwa einjährigem scharfem Preiskampf gelang es in der zweiten Hälfte des Jahres 1927, kurz nach dem Abschluß der Interessengemeinschaft zwischen den drei Firmen des Junghanskonzerns, ein festgefügtes Preis- und Konditionenkartell für die wichtigsten Großuhrensorten[1] zustande zu bringen, das über 90% der Produzenten erfaßt. Diese Vereinbarungen gelten nur für das deutsche Zollgebiet. Auf allen Auslandsmärkten, die von der Industrie meist direkt, d. h. durch eigene Vertreter oder Verkaufsniederlagen beliefert werden, herrscht freie Konkurrenz. Der deutsche Uhrengroßhandel ist ferner durch Verträge verpflichtet, seinen Bedarf an Konventionsware nur bei den Vertragsfabriken zu kaufen und nur mit Genehmigung der Lieferfabrik zu exportieren. Andererseits gestehen die Fabrikanten dem Großhandel den ausschließlichen Vertrieb von Markenware im Inland zu und schließen die Exporteure durch Ablieferung der Waren in Freihafengebieten und durch einen Revers von der Belieferung des deutschen Marktes aus.

Für Hausuhrwerke, deren Produktion stärker zersplittert ist, besteht seit Juni 1929 ein Verkaufssyndikat. Nach Angaben der Geschäftsstelle sind 85%–90% der Produktion erfaßt. Im Gegensatz zur Großuhrenkonvention ist auch der Absatz im Ausland einbegriffen[2].

Für die Spezialzweige der Schwarzwälderuhren und Turmuhren bestehen Preisvereinbarungen zwischen den größeren Produzenten, während der Markt für Kontrolluhren bis jetzt noch nicht reguliert ist.

Die Preiskonvention für billige Metalltaschenuhren, die 1928 nach dem Vorbild des Großuhrenvertrags zustande kam, wurde

[1] Der Konvention unterliegen: Wecker mit Metall- und Holzgehäusen, Reiseuhren, Wanduhren, Schreibtischuhren, Tisch- (Kamin-)uhren, Rundrahmenuhren, Einsteckwerke und Küchenuhren.

[2] Enquetebericht S. 124.

Anfang 1930 durch ein straffes Preis- und Kontingentierungskartell für In- und Auslandsabsatz ersetzt. Es umfaßt nach Feststellung des Enquete-Ausschusses die gesamte Produktion und regelt die Preise und Konditionen für In- und Ausland getrennt[1].

Mit den ausländischen Konkurrenzindustrien waren bisher dauernde Vereinbarungen nicht möglich. Zwei losere Übereinkommen zwischen der deutschen, französischen und italienischen Uhrenindustrie über Preise für Wecker, Einsteckwerke und Tischuhrwerke auf dem englischen Markt vom Jahre 1928 konnten nicht aufrechterhalten werden. Der Plan einer engeren Zusammenarbeit zwischen den genannten Produzenten besteht aber nach wie vor, doch sind die Verhandlungen bisher noch nicht zum Abschluß gekommen[2].

Die Wirkung der Kartellierung zeigt sich in der Entwicklung der Uhrenpreise. Das Statistische Reichsamt stellt auf Grund von Einzelpreisen einiger Sorten von Groß- und Taschenuhren seit 1926 eine Indexziffer der Uhrengroßhandelspreise auf dem deutschen Markte auf.

Tabelle 2.

Preisbewegung der Uhren 1913–1929.

Jahr	Ausfuhr-Einheitswert fertiger Großuhren*		Inlands-Preisindex**
	RM./dz.	1913 = 100	1913 = 100
1913	294.—	100	100,0
1925	526.—	179	ca. 175,0
1926	523.—	178	162,0
1927	497.—	169	156,6
1928	524.—	178	176,7
1929	518.—	176	180,8

* Stat. Nr. 934 C 2 (1913 und 1925 bis Oktober Stat. 934a) der deutschen Außenhandelsstatistik.

** Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs 1929 I, S. 198 und 1930 I, S. 100.

In der vorstehenden Tabelle 2 kommt der Preiskampf nach Zusammenbruch der Preiskonvention im Jahre 1926 im starken Fallen des Inlandspreisindex in den Jahren 1926 und 1927 zum Ausdruck. Die neuen Preisvereinbarungen im Herbst 1927 führen

[1] Enquetebericht S. 126.

[2] Jahresbericht der Gebr. Junghans A.-G. 1929/30. Frankfurter Zeitung vom 28. November 1930.

zum raschen Anstieg im Jahre 1928 und zu einer weiteren Erhöhung im Jahre 1929.

Im Ausfuhr-Einheitswert der ausgeführten fertigen Großuhren (Stat. Nr. 934 C 2), der durch Division der Ausfuhrwerte durch die Ausfuhrmengen in Doppelzentner gewonnen ist, spiegeln sich diese Preisbewegungen in abgeschwächtem Maße wieder. Obwohl auf dem Auslandsmarkt schon 1925 freie Konkurrenz herrscht, tritt nach Sprengung der Inlandspreiskonvention auch ein Sinken des Exportpreises ein. Aber nur über eine derart kurzfristige Bewegung der Preise kann der Ausfuhr-Einheitswert angenähert Aufklärung geben. Bei einer längeren Zeitperiode, wie z. B. bei einem Vergleich mit dem letzten Vorkriegsjahr, macht sich der Einfluß der Änderungen des Sortiments der ausgeführten Großuhren so stark geltend – da bei den zahlreichen Uhrensorten und -qualitäten keine gleichbleibende Relation zwischen Gewicht und Preis der Uhren besteht –, daß er nicht zur genauen Bestimmung der Entwicklung der Exportpreise dienen kann. Nach den Feststellungen des Enquete-Ausschusses hat in der Nachkriegszeit der Anteil der billigeren und leichteren Uhrensorten, insbesondere der Wecker, an der Ausfuhr zugenommen[1]. Da ein Doppelzentner der leichten und billigen Wecker teurer ist als ein Doppelzentner Holzgehäuseuhren, muß die Steigerung des Ausfuhr-Einheitswertes größer sein als die Steigerung des Exportpreises der einzelnen Uhrensorten.

Von seiten der Uhrenindustrie konnten ebenfalls keine ausreichenden Angaben über die Exportpreise vor und nach dem Kriege zur Verfügung gestellt werden. In der Vorkriegszeit dürften infolge Fehlens jeglicher Konventionen die Preise im Inland und Ausland ungefähr übereingestimmt haben. Nach dem Kriege sind jedoch durch die Kartellierung des deutschen Marktes und durch den deutschen Zollschutz Abweichungen zwischen In- und Auslandspreisen eingetreten. Wenn man annimmt, daß in der konventionslosen Zeit 1926 und 1927 Auslands- und Inlandspreise gleich hoch sind und 1925 sowie 1928 und 1929 die Auslandspreise nach den Angaben der Sachverständigen in den Verhandlungen des Enquete-Ausschusses um rund 10% unter den Inlandspreisen liegen[2], ergibt sich aus dem Inlandspreisindex eine durchschnittliche Erhöhung der Uhrenexportpreise von 60% in

[1] Enquetebericht S. 94.
[2] Enquetebericht S. 91.

den Jahren 1925–1929 gegenüber 1913. Da diese prozentuale Preissteigerung mit der aus dem Ausfuhr-Einheitswert sich ergebenden Tendenz übereinstimmt, kann sie zur Ausschaltung der Preisbewegung beim Vergleich der Ausfuhrwerte des Jahres 1913 mit den Ausfuhrwerten der Jahre 1925–1929 benützt werden.

§ 3. Der deutsche Außenhandel in Uhren.

Nach diesem Überblick über den inneren Aufbau der deutschen Uhrenindustrie sind ihre Beziehungen zum Ausland an Hand der deutschen Außenhandelsstatistik zu untersuchen. Zur Klärung des Problems der Wirkung der ausländischen Uhrenzölle auf die deutsche Uhrenausfuhr ist die tatsächliche Entwicklung des Außenhandels in einem längeren Zeitabschnitt zu betrachten und ihr die Entwicklung der Uhrenzölle gegenüberzustellen, um schließlich aus den beiderseitigen Bewegungen den Grad der kausalen Abhängigkeit feststellen zu können.

Über die Stellung des Außenhandels in Uhren im Rahmen des gesamten deutschen Außenhandels gibt die folgende Tab. 3 Aufschluß.

Tabelle 3.

Der deutsche Außenhandel (Spezialhandel) in Uhren nach der Gruppeneinteilung des Internationalen Statistischen Warenverzeichnisses[1].

Jahr	Einfuhr		Ausfuhr[2]		Überschuß der Einfuhr (—) Ausfuhr (+) 1000 M./RM.
	Werte in 1000 M./RM.	v. H. des reinen Warenverkehrs	Werte in 1000 M./RM.	v. H. des reinen Warenverkehrs	
1913	29471	0,27	28186	0,28	— 1285
1925	29544	0,24	56769	0,61	+ 27225
1926	12729	0,13	46631	0,45	+ 33902
1927	25423	0,18	51999	0,48	+ 26576
1928	27765	0,20	63692	0,53	+ 35927
1929	23476	0,17	61088	0,45	+ 37612

[1] Quelle: Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 339 II, 366 II, 383.

[2] In den ausgewiesenen Ausfuhrwerten sind folgende Beträge von Reparations-Sachlieferungen enthalten:

1925	82000 RM.	1928	14000 RM.
1926	11000 RM.	1929	95000 RM.
1927	111000 RM.		

Aus dieser Aufstellung geht die grundlegende Veränderun hervor, die der deutsche Außenhandel durch die starke Entfaltur der deutschen Taschen- und Großuhrenindustrie erfahren ha Während in den Jahren vor dem Kriege der auswärtige Hand in Uhren einen Einfuhrüberschuß aufwies, schließt er in der Nac kriegszeit mit einem beträchtlichen Aktivsaldo ab, der im Jahr 1929 37,6 Mill. RM. beträgt. Entsprechend gestaltete sich auch de Anteil der Uhren an der gesamten deutschen Einfuhr bzw. Aus fuhr. Der Anteil der Uhren an der deutschen Ausfuhr im Jahr 1929 mit etwas unter $^1/_2$ Prozent ist absolut genommen nicht hoc zeigt aber im Vergleich zum Anteil im Jahre 1913, daß die Uhren industrie als eine der wenigen Industrien ihre Ausfuhr steiger konnte.

Der Wert der Uhrenausfuhr betrug 1913 28,2 Mill. Mk., 192 61,1 Mill. RM. Beim Vergleich dieser absoluten Werte ist zu be- rücksichtigen, daß in der Nachkriegszeit allgemein die Warenpreise infolge der Minderung der Kaufkraft des Goldes gegenüber 191 gestiegen sind. Bei den Uhren beträgt die Steigerung des Export- preises, wie oben festgestellt, im Durchschnitt der Jahre 1925–192 gegenüber 1913 60 %. Rechnet man den Ausfuhrwert 1913 durch Erhöhung um 60 % auf die Nachkriegs-Preisbasis um, so ergibt sich ein Ausfuhrwert von 45098000 Mark, der in den Jahren 1925–1929 stets überschritten wird. In entgegengesetzter Weise hat sich die Uhreneinfuhr entwickelt. Mit Ausnahme des Jahres 1925 sind die Einfuhrwerte der Nachkriegsjahre niedriger als 1913, wo- bei sich dieser Rückgang unter Berücksichtigung der Preisbewe- gung noch bedeutend stärker auswirken würde. Ein Vergleich der Mengen würde zu keinen exakten Ergebnissen führen, da sich die Zusammensetzung sowohl der Einfuhr wie auch der Ausfuhr seit der Vorkriegszeit geändert hat und bei den zahlreichen Er- zeugnissen keine gleichbleibende Relation zwischen den Mengen- maßstäben (Stück und Gewicht) und den Werten besteht.

Diese Gesamtbewegung der Ein- und Ausfuhr von Uhren re- sultiert aus den verschieden verlaufenden Bewegungen der ein- zelnen Uhrensorten, die in Tab. 4 dargestellt sind. Die deutsche Uhreneinfuhr besteht zu über 90 % aus Taschenuhren, die deutsche Uhrenausfuhr dagegen zu 85–90 % aus Großuhren.

Das Verhältnis der Taschenuhren zu den Großuhren in der Einfuhr hat sich gegenüber den Vorkriegsjahren etwas verschoben,

indem der Anteil der Großuhren von 3,5 % im Jahre 1913 auf 6,6 % im Jahre 1929 gestiegen ist[1]. Als wichtigste Umschichtung in der Taschenuhreneinfuhr ist der Rückgang der fertigen Taschenuhren und das Ansteigen der Werke und Uhrteile festzustellen, worin sich die zunehmende Eigenversorgung durch die Pforzheimer und Schwäbisch Gmünder Remontageindustrie zeigt. Die Einfuhr wird im Jahre 1913 zu 92 %, 1929 zu 96 % von der Schweiz geliefert. Aus der Einfuhrstatistik geht hervor, daß die deutsche Großuhrenindustrie den Inlandsmarkt fast ausschließlich beherrscht; eingeführt werden von Großuhren nur einige wenige Spezialartikel, insbesondere Stiluhren mit Taschenuhrwerken, und Furnituren (Einzelteile von Uhrwerken), die von kleineren Fabriken im Schwarzwald verarbeitet werden. Die Taschenuhreneinfuhr deckt den deutschen Bedarf, wie bei der Behandlung der deutschen Taschenuhrproduktion festgestellt wurde, im Jahre 1913 bis auf wenige Prozent, 1928 zu etwa zwei Drittel.

In der Ausfuhr entfallen im Jahre 1913 89 % auf Großuhren und 11 % auf Taschenuhren; in den Nachkriegsjahren bleibt dieses Verhältnis ungefähr bestehen. Bei der Taschenuhrenausfuhr ist ein Rückgang des Anteils der fertigen Taschenuhren in Edelmetallgehäusen eingetreten, der aber nicht auf einen Rückgang der Ausfuhr deutscher Erzeugnisse, sondern auf eine teilweise im Spezialhandel 1913 erfolgte Anschreibung der Durchfuhr Schweizer Erzeugnisse zurückzuführen sein dürfte. Der Anteil der fertigen Metalltaschenuhren an der Ausfuhr ist von 1913 bis 1929 von 5,8 % auf 8,4 % gestiegen. Seit dem 1. Oktober 1925 wird die Ausfuhr von Motorwagen- und Fahrraduhren von den übrigen Großuhren getrennt ausgewiesen[2]. Der prozentuale Anteil der fertigen Großuhren, der Großuhrwerke und der Großuhrbestandteile am Ausfuhrwert ist in den aufgeführten Jahren Schwankungen unterworfen; es macht sich in den letzten Jahren die Tendenz des Auslands geltend, an Stelle der fertigen Großuhr Uhrwerke und Furnituren zu beziehen und die Fertigstellung im eigenen Lande vorzunehmen.

[1] Hierbei ist zu berücksichtigen, daß ein Teil der eingeführten Großuhren auf Rückwaren entfällt, die im Spezialhandel eingeschlossen werden.

[2] Da die Produktion und die Ausfuhr von Motorwagen- und Fahrraduhren vor dem Kriege verschwindend gering war, kann die Stat. Nr. 934 C 2 (fertige Großuhren außer Motorwagen- und Fahrraduhren) ohne weiteres mit der früheren Stat. Nr. 934a verglichen werden.

Tabelle

Der deutsche Außenhandel in Uhren nach den

A.

Stat. Nr.	Warenbenennung	1913	1925	1926	1927	1928	1929
		Menge	Menge	Menge	Menge	Menge	Menge
		in 1000 Stück					
929	Fertige Taschen- und Armbanduhren in Gehäusen						
	a) aus Gold oder Platin	305	104	49	140	149	130
	b) aus Silber	700	569	157	295	270	177
	c) aus unedlen Metallen	615	410	200	278	285	267
930	Gehäuse für Taschen- und Armbanduhren						
	a) aus Gold oder Platin	5	10	1	1	1	2
	b) aus Silber	9	92	6	12	27	19
	c) aus unedlen Metallen			9	18	62	70
931	Rohwerke und fertige Uhrwerke zu Taschen- und Armbanduhren	41	255	134	288	335	326
		in dz = 100 kg					
932/33	Teile von Taschen- und Armbanduhren	350	205	172	271	361	284
	Taschenuhren und Taschenuhrteile 1000 St.	1675	1440	556	1032	1129	991
	Taschenuhrteile dz	350	205	172	271	361	284
		in dz = 100 kg					
934	Fertige Großuhren						
	B 1) Motorwagen- und Fahrraduhren	unter Nr. C 2 ausgewiesen		18	33	20	14
	C 1) Schiffschronometer	2	2	1	—	—	1
	C 2) Wand-, Stand-, u. a. n. g. Uhren	258	228	220	207	234	297
935	Teile von Großuhren						
	a) fertige Uhrwerke	64	35	32	57	53	66
	b) Uhrfurnituren	143	94	62	139	235	175
936	Turmuhren	10	—	—	—	6	1
	Großuhren und Großuhrteile dz	477	359	333	436	548	554
	Uhren insgesamt (dz)	2038	1577	904	1441	1696	1527

Quelle: Statistik des Deutschen Reichs, Bde. 271, 339, 351, 366, 383

4a.

einzelnen Nummern des Statistischen Warenverzeichnisses.

Einfuhr

1913		1925		1926		1927		1928		1929	
Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.
13745	*46,6*	8152	*27,6*	3508	*27,6*	8794	*34,6*	9294	*33,5*	7990	*34,0*
8188	*27,7*	9723	*32,9*	2906	*22,8*	4997	*19,6*	4953	*17,9*	3463	*14,8*
4581	*15,5*	4481	*15,2*	2169	*17,0*	3256	*12,8*	3616	*13,0*	3258	*13,9*
280	*1,0*	430	*1,4*	28	*0,2*	42	*0,2*	55	*0,2*	83	*0,4*
} 41	*0,1*	} 519	*1,8*	39	*0,3*	67	*0,3*	175	*0,6*	122	*0,5*
				37	*0,3*	55	*0,2*	323	*1,2*	197	*0,8*
374	*1,3*	2587	*8,8*	1351	*10,6*	2874	*11,3*	3117	*11,2*	2957	*12,6*
1226	*4,3*	2433	*8,2*	2047	*16,1*	4110	*16,2*	4783	*17,2*	3853	*16,4*
28475	*96,5*	28325	*95,9*	12085	*94,9*	24195	*95,2*	26316	*94,8*	21923	*93,4*
unter Nr. 934 C 2 ausgewiesen				69	*0,6*	176	*0,7*	93	*0,3*	68	*0,3*
20	*0,1*	71	*0,2*	1	*0,0*	—	—	—	—	10	*0,0*
442	*1,5*	469	*1,6*	240	*1,9*	322	*1,3*	405	*1,5*	420	*1,8*
78	*0,3*	128	*0,4*	43	*0,3*	85	*0,3*	61	*0,2*	91	*0,4*
453	*1,6*	551	*1,9*	291	*2,3*	645	*2,5*	882	*3,2*	963	*4,1*
3	*0,0*	—	—	—	—	—	—	8	*0,0*	1	*0,0*
996	*3,5*	1219	*4,1*	644	*5,1*	1228	*4,8*	1449	*5,2*	1553	*6,6*
29471	*100*	29544	*100*	12729	*100*	25423	*100*	27765	*100*	23476	*100*

Vor dem 1. Oktober 1925 waren die Stat. Nr. 930 b und c unter der Nr. 930 b, die Stat. Nr. 934 B 1 und C 2 unter der Nr. 934 a zusammengefaßt.

Tabelle

Der deutsche Außenhandel in Uhren nach den

B.

Stat. Nr.	Warenbenennung	1913	1925	1926	1927	1928	1929
		Menge	Menge	Menge	Menge	Menge	Menge
929	Fertige Taschen- und Armbanduhren in Gehäusen		in 1000 Stück				
	a) aus Gold oder Platin	11	5	6	7	9	12
	b) aus Silber	21	12	8	8	13	14
	c) aus unedlen Metallen	631	1482	1333	1509	1720	1777
930	Gehäuse für Taschen- und Armbanduhren						
	a) aus Gold oder Platin	1	1	2	1	1	2
	b) aus Silber	25	23	15	8	22	26
	c) aus unedlen Metallen			41	126	240	463
931	Rohwerke und fertige Uhrwerke zu Taschen- und Armbanduhren	1	11	10	9	11	13
932/33	Teile von Taschen- und Armbanduhren	290	in dz = 100 kg 38	36	47	63	50
	Taschenuhren und Taschenuhrteile 1000 St.	690	1534	1415	1668	2016	2307
	Taschenuhrteile dz	290	38	36	47	63	50
934	Fertige Großuhren		in dz = 100 kg				
	B 1) Motorwagen- und Fahrraduhren	unter Nr. C 2 ausgewiesen		32	63	84	88
	C 1) Schiffschronometer	2	0	0	2	1	1
	C 2) Wand-, Stand- u. a. n. g. Uhren	71262	84669	67456	78693	87552	80563
935	Teile von Großuhren						
	a) fertige Uhrwerke	4832	4990	3912	5750	7604	6774
	b) Uhrfurnituren	5797	3304	3569	4044	6526	6882
936	Turmuhren	548	650	732	651	748	684
–	Uhren, unvollst. angemeldet	35	1	—	—	—	—
	Großuhren und Großuhrteile dz	82476	93614	75701	89203	102515	94992
	Uhren insgesamt (dz)	83250	94743	76729	90397	103931	96528

Quelle: Statistik des Deutschen Reichs, Bde. 271, 329, 339, 351, 366, 383. Die Reparations-Sachlieferungen sind eingeschlossen.

4b.

einzelnen Nummern des Statistischen Warenverzeichnisses.

Ausfuhr

1913		1925		1926		1927		1928		1929	
Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.	Wert in 1000 RM.	v. H.
809	*2,9*	781	*1,4*	656	*1,4*	702	*1,4*	661	*1,0*	693	*1,1*
305	*1,1*	299	*0,5*	205	*0,4*	230	*0,4*	332	*0,5*	406	*0,7*
1615	*5,8*	4284	*7,6*	3934	*8,4*	4052	*7,8*	4743	*7,5*	5127	*8,4*
37	*0,1*	72	*0,1*	87	*0,2*	75	*0,1*	34	*0,0*	68	*0,1*
} 36	*0,1*	} 193	*0,3*	148	*0,3*	72	*0,1*	261	*0,4*	394	*0,6*
				166	*0,4*	350	*0,7*	688	*1,1*	1394	*2,3*
12	*0,0*	53	*0,1*	38	*0,1*	39	*0,1*	36	*0,1*	40	*0,1*
396	*1,4*	238	*0,4*	235	*0,5*	323	*0,6*	389	*0,6*	365	*0,6*
3210	*11,4*	5920	*10,4*	5469	*11,7*	5843	*11,2*	7144	*11,2*	8487	*13,9*
unter Nr. 934 C 2 ausgewiesen				59	*0,1*	115	*0,2*	184	*0,3*	193	*0,3*
24	*0,1*	3	*0,0*	2	*0,0*	18	*0,0*	18	*0,0*	18	*0,0*
20929	*74,2*	44578	*78,5*	35295	*75,8*	39115	*75,3*	45907	*72,1*	41693	*68,2*
1999	*7,1*	3895	*6,9*	3270	*7,0*	4174	*8,0*	6217	*9,7*	5851	*9,6*
1809	*6,4*	2186	*3,9*	2342	*5,0*	2535	*4,9*	3995	*6,3*	4622	*7,6*
136	*0,5*	186	*0,3*	194	*0,4*	199	*0,4*	227	*0,4*	224	*0,4*
79	*0,3*	1	*0,0*	–	–	–	–	–	–	–	–
24976	*88,6*	50849	*89,6*	41162	*88,3*	46156	*88,8*	56548	*88,8*	52601	*86,1*
28186	*100*	56769	*100*	46631	*100*	51999	*100*	63692	*100*	61088	*100*

Vor dem 1. Oktober 1925 waren die Stat. Nrn. 930b und c unter der Nr. 930 b, die Stat. Nr. 934 B 1 und C 2 unter der Nr. 934 a zusammengefaßt.

Die vorliegende Arbeit beschränkt sich auf die Untersuchung der Wirkung der ausländischen Zölle auf die Ausfuhr von Großuhren und ihren Teilen und von fertigen Metalltaschenuhren, die sowohl 1913 wie auch 1929 94% der deutschen Uhrenausfuhr ausmachen. Von einer Behandlung der Absatzverhältnisse der übrigen 6% der Ausfuhr wurde abgesehen, da es sich um sehr verschiedenartige Erzeugnisse handelt, für deren Herstellung weitgehend Schweizer Halbfabrikate verwendet werden.

§ 4. Die ausländischen Konkurrenten der deutschen Uhrenindustrie.

Für eine eingehende Beurteilung der Wirkung der handelspolitischen Maßnahmen des Auslandes auf den Absatz deutscher Uhren ist die Kenntnis des Umfangs der Uhrenfabrikation in fremden Ländern notwendig, die im Erzeugungsland selbst und auf dem Weltmarkt mit der deutschen Industrie in Wettbewerb tritt. Der Enquete-Ausschuß hat es zum ersten Male unternommen, den Wert der Weltproduktion von Groß- und Taschenuhren in runden Zahlen festzulegen (siehe Tab. 5). Demnach ist die Uhrenerzeugung in der Hauptsache bei folgenden 7 Ländern konzentriert: bei den Vereinigten Staaten von Amerika, der Schweiz, Deutschland, Frankreich, Japan, Großbritannien und Italien. Der Gesamtwert der Produktion betrug 1913 etwa 380–400 Mill. Mk., 1928 rund 800 Mill. RM.; auf Großuhren entfielen davon im Jahre 1913 110–120 Mill. Mk. (etwa 30%), im Jahre 1928 300 Mill. RM. (etwa 38%).

Vor dem Kriege stand dem Produktionswert nach an erster Stelle die Schweiz, an zweiter Stelle die Vereinigten Staaten und an dritter Stelle Deutschland; nach dem Kriege wurde die Schweiz durch die Vereinigten Staaten überholt. Allerdings ist hierbei zu beachten, daß die Produktionswerte auf Grund der jeweiligen Inlandsmarktpreise aufgestellt sind, die bei den Vereinigten Staaten durch die hohen Zölle bedeutend höher sind als in den europäischen Produktionsländern.

Ein Vergleich der Zahl der hergestellten Uhren, der infolge der außerordentlich verschiedenen Sorten und Qualitäten nur ein ungefähres Bild der Größenverhältnisse geben kann, zeigt, daß nach dem Kriege die Vereinigten Staaten auch mengenmäßig

Tabelle 5.

Die Weltproduktion von Uhren[1].

	Ges. Uhrenindustrie		Großuhren			Taschenuhren		
				Produktion			Produktion	
nd und Jahr	Arbeiter*	Produktionswert Mk./RM.	Arbeiter*	Menge** Mill. St.	Wert Mill. RM.	Arbeiter*	Menge** Mill. St.	Wert Mill. RM.
A.								
1914	23320	143	6750	–	46	16570	–	97
1925	25840	343	7950	11,6	123	17890	11,4	220
1927	25820	359	9870	13,5	160	15950	11,2	199
eiz								
1913	33250	155	–	–	–	33250	14,5	155
1925	41500	255	ca. 500	0,5–1	2–3	41000	19,8	252
1928	44000	250	–	–	2–5	43500	21,0	247
tschland								
1913	16500	47–50	15000	10,0	42–45	1500	1,5	5
1925	25500	100–105	21500	13,5	85	4000	3,3	18
1928	23000	120	18900	15,0	95	4100	4,0	25
nkreich								
1913	10000	25–40	–	–	15–20	–	–	10–20
1928	12000	35–45	5000	3–3,5	20–25	7000	1,5–2	15–20
n			ca.					
1914	2000	4	1600	0,8	3	ca. 400	0,1	1
1925	3070	8	2900	1,1	8	170	–	–
1927	3430	13	2900	1,7	11	500	0,1	2
and								
1907	4400	8	–	–	3	–	–	5
1924	3100	10	–	–	5	–	–	5
en								
1913	3–400	1–3	–	—	1–3	–	–	–
1928	1000	5–7	–	1,5	5–6	–	–	–
produktion								
d) 1913/14	90000	380–400	–	–	110–120	–	–	270–280
1928	110–115000	800	40000	35–37***	300	70–75000	38***	500

* Nur Fabrikarbeiter. ** Fertige Uhren und Werke.
*** Ohne Montage von Bestandteilen in auswärtigen Staaten.

Die Angaben beruhen auf
dem amtlichen Zensus: in U. S. A., Japan und England.
Schätzungen über Exportquote: bei der Schweiz und Deutschland.
Schätzungen deutscher Sachverständiger: bei Frankreich und Italien.

[1] Enquetebericht S. 17.

den ersten Platz behaupten (1927: 11,2 Mill. Stück Taschenuhren und 13,5 Mill. Stück Großuhren), hinsichtlich der Taschenuhrenproduktion allein aber von der Schweiz (1928: 21,0 Mill. Stück Taschenuhren) und hinsichtlich der Großuhrenproduktion von Deutschland (1928: 15,0 Mill. Stück Großuhren) übertroffen werden. In den Vereinigten Staaten werden Großuhren aller Art sowie einfache Metalltaschenuhren und Taschenchronometer hergestellt[1].

Das Hauptarbeitsfeld der Schweizer Uhrenindustrie ist die Herstellung von Taschen- und Armbanduhren. Die einst blühende Neuenburger und Sumiswälder Pendulen-Industrie ging um das Jahr 1870 gänzlich ein. Einige Jahre vor dem Kriege begannen Versuche, die Großuhrenindustrie wieder zu neuem Leben zu erwecken, die jedoch nur insofern dauernde Erfolge aufzuweisen haben, als von den Taschenuhrfabriken eine Reihe von hochwertigen Erzeugnissen hergestellt werden, die auf der Grenze zwischen Groß- und Taschenuhren liegen. Der größte Teil des Eigenbedarfs an Großuhren wird aber durch Einfuhr aus Deutschland und Frankreich gedeckt. Die schweizerische Großuhrenausfuhr macht 1913 nur 0,2%, 1929 0,9% der gesamten schweizerischen Uhrenausfuhr aus[2]. Am schärfsten tritt die Schweiz mit Taschen- und Armbanduhren in unedlen und Doublégehäusen mit der deutschen Uhrenindustrie auf dem Weltmarkt und auf dem deutschen Markt selbst in Wettbewerb; die schweizerische Ausfuhr von diesem Artikel betrug 1913 das $20^1/_2$fache, 1929 das $12^1/_2$fache der entsprechenden deutschen Ausfuhr.

Den dritten Platz unter den Uhrenproduktionsländern nimmt Deutschland ein. An vierter Stelle steht Frankreich, das sowohl Taschenuhren wie auch Großuhren herstellt. Da genaue Unterlagen über die Größe der Produktion nicht vorhanden sind, wurde sie vom Enquete-Ausschuß nach Angaben der Sachverständigen geschätzt. Nach der weitgehendsten Schätzung beträgt der Wert der französischen Großuhrenproduktion im Jahre 1928 nur ein Viertel der deutschen Großuhrenproduktion. Innerhalb der französischen Großuhrenindustrie hat sich insofern ein Wandel vollzogen, als die alte Pariser Pendulen-Industrie immer mehr

[1] Siehe nähere Angaben auf Grund des Biennial Census of Manufactures 1914–1927 im Enquetebericht S. 159 ff.

[2] Quelle: Statistik des Warenverkehrs der Schweiz mit dem Auslande.

gegenüber der modernen Massenerzeugung von billigeren Großuhren zurücktritt. Durch die Abtretung von Elsaß-Lothringen hat Frankreich neben einigen kleineren Uhrenfabriken die lothringische Taschenuhrgläser-Industrie in seinen Besitz bekommen, von der Deutschland noch heute einen großen Teil seines Bedarfes bezieht[1].

Nach Frankreich steht hinsichtlich der Größe der Uhrenproduktion Japan, dessen Industrie in den 80er Jahren des vergangenen Jahrhunderts entstand und sich seitdem mit Regierungshilfe blühend entwickelt hat. Es werden wertmäßig etwa zu gleichen Teilen Wanduhren und Standuhren erzeugt. Die japanische Taschenuhrenindustrie hat sich überwiegend auf die Remontage von Schweizer Halbfabrikaten eingestellt.

Die englische Uhrenindustrie, die an der technischen Vervollkommnung des Uhrwerksmechanismus hervorragenden Anteil hat und insbesondere im Bau von Schiffschronometern lange Zeit führend war, stellt nach den aufgeführten Ergebnissen des letzten Produktionszensus (1924) vorwiegend hochqualifizierte Spezialartikel her. Erst in den letzten Jahren soll sich allmählich eine Umstellung zu einfacheren Taschen- und Großuhren vollziehen und vor allem die Produktion von Gehäusen zu Groß- und Taschenuhren stark zunehmen[2]. Aber selbst unter Berücksichtigung dieser Entwicklung dürfte die englische Großuhrenproduktion den Inlandsbedarf in den letzten Jahren nur zu etwa ein Viertel gedeckt haben.

Die Uhrenindustrie Italiens ist zum großen Teil durch die differenzierte Zollbehandlung der fertigen Uhren gegenüber den Uhrwerken und Uhrteilen entstanden, die die ausländischen Firmen zur Remontage von eingeführten Halbfabrikaten veranlaßte. Später wurden dann die Begünstigungen verringert, um so nach und nach weitere Produktionsstufen ins Land zu ziehen. Heute bestehen in Italien zwei bedeutende Großuhrenfabriken[3] und

---

[1] Die deutsche Einfuhr von Taschenuhrgläsern (Stat. Nr. 754) betrug 1913 41000 Mk., die Ausfuhr 1902000 Mk. Durch die Abtretung von Elsaß-Lothringen an Frankreich ist der Außenhandel in Taschenuhrgläsern für Deutschland passiv geworden: die Ausfuhr betrug 1929 76000 RM., die Einfuhr 164000 RM., die zu 95% aus Frankreich kam.

[2] Nach Ausführungen J. H. Seager's im British Horological Institute im Dezember 1928. Deutsche Uhrmacher-Zeitung, 53. Jahrg., Berlin 1929, S. 191.

[3] S. A. Arturo Junghans in Venedig (durch Freundschaftsvertrag mit den Gebr. Junghans A.-G. in Schramberg verbunden) und Fratelli Borletti in Mailand.

ein Reihe von kleineren Montagewerkstätten ausländischer Firmen. Den Umfang der Produktion, die in der Hauptsache aus Weckern besteht, schätzt der Enquete-Ausschuß auf 5–7 Mill. RM. im Jahre 1928.

Mit Italien ist die Zahl der wichtigen Produktionsländer von Uhren erschöpft. Soweit noch in anderen Ländern Uhren hergestellt werden, ist der Wert der Produktion gering, da sie in der Hauptsache in der Fertigstellung von Halbfabrikaten besteht, die aus zollpolitischen Gründen anstelle der Fertiguhren aus den großen Uhrenproduktionsländern bezogen werden.

§ 5. Die Stellung Deutschlands im Welthandel in Uhren.

Aus den Ausführungen über die Weltproduktion von Uhren geht hervor, daß nur in verhältnismäßig wenigen Industrieländern Uhren hergestellt werden, während die übrigen Länder ihren Bedarf durch Einfuhr versorgen. Im folgenden soll untersucht werden, wie sich die Wettbewerbsverhältnisse auf dem Weltmarkt seit der Vorkriegszeit entwickelt haben.

In Tab. 6 a und b ist die Ausfuhr von Großuhren und Metalltaschenuhren der wichtigsten Produktionsländer zusammengestellt. Diese Aufstellung dürfte alle in den internationalen Handel kommenden Uhren erfassen, da die in kleinem Umfang in den übrigen Ländern bestehende Produktion fast ausschließlich für den Inlandsmarkt arbeitet.

Der Welthandel in Uhren zeigt ein anderes Bild, als es nach dem Kräfteverhältnis der Produktion in den einzelnen Ländern zu erwarten wäre. Diese Tatsache ist eine Folge der Uhrenzölle, wie im zweiten Teil der Untersuchung dargestellt werden wird.

Bei der Weltausfuhr von Großuhren stieg der Anteil Deutschlands von 60% im Jahre 1913 auf 67% im Jahre 1925 und 70% im Jahre 1929. Von seinen Konkurrenten konnten gegenüber der Vorkriegszeit die Schweiz, Italien und 1929 auch Japan – bei allerdings kleinen Quoten – relativ an Boden gewinnen. Die Stellung der beiden größten Wettbewerber, der Vereinigten Staaten und Frankreichs, hat sich erheblich verschlechtert. Die Ausfuhr Frankreichs und Italiens ist in ihrer gesamten Höhe nicht sehr beträchtlich (1928/29 nur 10% der Gesamtausfuhr), brachte jedoch nach Angaben der Industrie durch die etwa 10% niedrigere Preis-

Tabelle 6a.

Welthandel in Großuhren.

Ausfuhr der wichtigsten Produktionsländer.

Ausfuhrland	1913		1925		1928		1929	
	1000 Mk.	v. H.	1000 RM.	v. H.	1000 RM.	v. H.	1000 RM.	v. H.
Deutschland †	26045	*59,8*	51487	*67,2*	57289	*71,5*	53274	*69,7*
U. S. A.	7657	*17,6*	7938	*10,4*	7961	*9,9*	8290	*10,8*
Frankreich	6500*	*14,9*	8710	*11,4*	6073	*7,6*	5900	*7,7*
Japan	2077	*4,7*	2967	*3,9*	3395	*4,3*	4010	*5,3*
Schweiz	296	*0,7*	1994	*2,6*	2117	*2,6*	2167	*2,8*
Italien	73	*0,2*	2126	*2,8*	2100	*2,6*	1670	*2,2*
Großbritannien	926	*2,1*	1322	*1,7*	1197	*1,5*	1130	*1,5*
Gesamt	43574	*100*	76544	*100*	80132	*100*	76441	*100*

Quelle: die amtlichen Außenhandelsstatistiken der betr. Länder sowie die Angaben des Enqueteberichts. Die fremden Währungen wurden auf Grund der Jahresdurchschnitte der amtlichen Notierungen in Berlin in Mark/Reichsmark umgerechnet.

† Großuhrenausfuhr (Stat. Nr. 934 B 1, 934 C 1–936) und Ausfuhr von Uhrgehäusen aus Holz (Stat. Nr. 631 f.).

* berichtigte Zahl aufgrund der Angaben des Enqueteberichts S. 189.

Tabelle 6 b.

Welthandel in Metalltaschenuhren.

Ausfuhr der wichtigsten Produktionsländer.

ısfuhrland	1913			1925			1928			1929		
	1000 St.	1000 Mk.	v. H.	1000 St.	1000 RM.	v. H.	1000 St.	1000 RM.	v. H.	1000 St.	1000 RM.	v. H.
ːweiz	7874	33274	*87,4*	9347	55212	*87,3*	10981	59241	*88,9*	11600	64075	*89,7*
eutschland	631	1615	*4,2*	1482	4284	*6,8*	1720	4743	*7,1*	1777	5127	*7,2*
S. A.†	700	2500*	*6,6*	710	2650*	*4,2*	771	2240	*3,4*	676	1965	*2,8*
ankreich	83	673	*1,8*	121	1103	*1,7*	70	372	*0,6*	50	240	*0,3*
Gesamt	9288	38062	*100*	11660	63249	*100*	13542	66596	*100*	14103	71407	*100*

Quelle: Siehe Tab. 6 a.

† Taschenuhren ohne Steine im Gangwerk.

* nicht getrennt ausgewiesen; geschätzt auf ein Drittel der gesamten Ausfuhr von Taschenuhren.

stellung in den letzten Jahren eine Verschärfung des Preiskampfes auf dem Weckermarkt mit sich[1]. Der Anteil Großbritanniens an der Gesamtausfuhr ist absolut genommen gering und zeigt in den Nachkriegsjahren fallende Tendenz.

Bei den Metalltaschenuhren wird der Weltmarkt 1913 zu 87 %, 1929 zu 90 % von der Schweiz beliefert. Der deutsche Anteil stieg dem Werte nach von 4,2 % im Jahre 1913 auf 7,2 % im Jahre 1929. Diese Zunahme ist nicht unbedeutend, da es sich bei der deutschen Ausfuhr um billige Massenartikel handelt, während die andern Länder, vor allem die Schweiz, höherwertigere Produkte ausführen; der Menge nach stieg der deutsche Anteil von 6,8 % auf 12,6 %. Die Stellung der Vereinigten Staaten hat sich in ähnlicher Weise wie bei den Großuhren seit der Vorkriegszeit verschlechtert.

Mit Ausnahme Deutschlands und in geringem Maße auch Frankreichs geht die Großuhrenausfuhr der Produktionsländer nach reinen Konsumländern, besonders wenn man unter diese auch England rechnet. Eine Differenzierung der Produktionsländer hinsichtlich der Herstellung von verschiedenen Sorten von Großuhren, die zu einem bedeutenden gegenseitigen Austausch führte, ist nicht festzustellen. Betrachtet man dagegen die beiden Gruppen Großuhren und Taschenuhren zusammen, so zeigt sich zwischen der Schweiz einerseits und Deutschland und Frankreich andererseits eine Differenzierung der Produktionsgebiete, indem die Schweiz einen großen Teil des Taschenuhrbedarfs in Deutschland und Frankreich versorgt, während sie umgekehrt ihre Großuhren aus den beiden Ländern einführt.

Die Wettbewerbsverhältnisse, die sich bei der Darstellung der Großuhrenausfuhr der Produktionsländer ergeben haben, herrschen in großen Zügen auch hinsichtlich der Einfuhr in die Verbrauchsländer, wie sich aus der beifolgenden Zusammenstellung des Enquete-Ausschusses ergibt (siehe Tab. 7). Der Ausschuß stellt fest: „Deutschland deckte 1927 über 90 % des Bedarfs der Niederlande und Schwedens, zwischen 80 und 90 % des Bedarfs von Dänemark, Spanien, Niederländisch-Indien und der Schweiz. Außerdem bestritt Deutschland einen großen Teil der Einfuhr in Frankreich, Österreich, Ungarn und den Balkanstaaten, mehr als zwei

[1] Frankfurter Zeitung Nr. 906 vom 4. Dez. 1928 und Enquetebericht S. 196.

Tabelle 7. Welthandel in Großuhren.[1] Einfuhr der wichtigsten Importländer.

Einfuhrland*	Wert der Gesamteinfuhr in 1000 M./RM.				davon wurden bezogen (in %) aus:															
					Deutschland				Frankreich				Italien				U. S. A.			
	1913	1925	1927	1928	1913	1925	1927	1928	1913	1925	1927	1928	1913	1925	1927	1928	1913	1925	1927	1928
England	10200	25100	12730	14780	69	76	76	72	14	7	8	10	—	4	2	3	10	7	3	5
U. S. A.	3400	3300	4900	5310	71	72	68	64	17	15	18	14	—	—	—	—	—	—	—	—
Canada**	3020	3180	4700	4700	17	26	42	44	2	5	3	2	—	3	6	6	74	58	43	41
Australien**	—	4700	4640	—	—	45	45	—	—	3	2	—	—	1	—	—	—	32	34	—
Niederlande	1580	3630	3010	3440	75	95	90	93	—	3	5	4	—	—	—	—	—	—	—	—
Britisch Indien**	—	2390	2650	—	—	32	28	—	—	2	—	—	—	3	5	—	—	46	40	—
Argentinien	—	2000	2090	2940	—	69	70	—	—	3	6	—	—	9	11	—	—	12	8	—
Spanien	340	480	1910	2120	77	77	84	82	12	14	7	11	—	—	—	—	—	—	—	—
Schweden	1000	1530	1840	—	94	94†	91	—	—	4	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Schweiz	1040	1490	1780	2160	87	89	85	83	11	11	13	16	1	—	—	—	—	—	—	—
Dänemark	330††	1300	1350	1550	86	85	88	90	—	7	4	5	—	2	1	2	8	—	—	—
Belgien	—	1480	1290	1800	—	42	57	63	—	49	37	—	—	3	—	—	—	—	—	—
Japan	220	900	1120	1230	46	68	73	69	9	5	11	7	—	—	—	—	30	19	12	12
Brasilien	990	1100	—	—	40	64	—	—	2	4	—	—	3	15	—	—	48	8	—	—
Südafrika	—	900	860	—	—	61	58	—	—	1	5	—	—	—	—	—	—	22	26	—
Mexiko	—	840	—	—	—	69	—	—	—	5	—	—	—	2	—	—	—	23	—	—
Niederländ. Indien	—	—	760	—	—	—	80	—	—	—	1	—	—	—	3	—	—	—	—	—
Gesamt	22120	54320	45630	40030	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Zahl der erfaßten Länder	*10*	*16*	*15*	*10*																

*) geordnet nach der Höhe der Einfuhr 1927. **) Fiskaljahre, die in dem am Kopfe bezeichneten Kalenderjahr beginnen.
†) unter Einrechnung von 80% der dänischen Einfuhr. ††) 1913 ohne Werke und Teile.
[1]) Enquetebericht S. 141

Drittel der Einfuhr in England, den Vereinigten Staaten, Argentinien, Japan, den meisten süd- und mittelamerikanischen Staaten und wohl auch in einer Reihe nicht erfaßter kleiner Märkte. Die anderen Uhrenindustrien beherrschen kaum einen Markt in so ausschließlichem Grad; in einige wenige Auslandsmärkte muß sich Deutschland jedoch mit der Konkurrenzindustrie teilen. So wird Kanada zu 40% von Deutschland und zu 40% von den Vereinigten Staaten, Australien zu 45% von Deutschland und 35% von den Vereinigten Staaten, Britisch-Indien zu 30% von Deutschland, 40% von den Vereinigten Staaten und 10% von Japan beliefert; auf dem chinesischen Markt hat Japan mit über 40% eine etwas stärkere Stellung als Deutschland"[1].

Die verschiedene Gestaltung der Konkurrenzverhältnisse auf den einzelnen Märkten ist durch Faktoren geographischer, politischer und wirtschaftlicher Art bedingt. Eine ausgeprägte regionale Vorherrschaft eines Produktionslandes auf einem wichtigeren Teile des Weltmarkts kommt nicht in Frage, da die Frachtkosten, die wohl in erster Linie den Grund für eine derartige Bevorzugung bilden würden, bei einem hochqualifizierten Produkt wie Uhren nicht ins Gewicht fallen. Die relativ ungünstigere Stellung Deutschlands auf einzelnen Märkten ist zum großen Teil eine Folge handelspolitischer Diskriminierungen, wie sich aus den weiteren Untersuchungen ergeben wird.

Die bisherigen Ausführungen beschäftigen sich mit der Struktur der deutschen Uhrenindustrie und ihrer Verflechtung mit den Auslandsmärkten, wie sie sich unter den gegebenen Verhältnissen der Produktion und des Absatzes herausgebildet haben. Aufgabe des zweiten Teils der Arbeit ist es nun, die Zusammenhänge zwischen den Maßnahmen der ausländischen Zollpolitik und dieser Entwicklung festzustellen und im einzelnen zu untersuchen.

[1] Enquetebericht S. 140–142.

Zweiter Teil.

Die Uhrenzölle der wichtigsten Einfuhrländer und ihre Wirkung auf den Absatz und die Produktionsverhältnisse der deutschen Uhrenindustrie.

I. Abschnitt:

§ 6. Theoretische Ausführungen zum Problem der Wirkungen von Einfuhrzöllen.

Die Erhebung eines Einfuhrzolls auf Waren, die bisher aus dem Ausland zollfrei eingeführt wurden, stellt einen staatlichen Eingriff in den internationalen Handel dar, indem zu den Preisbestimmungsgründen, die für das Zustandekommen des zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehrs entscheidend sind, als weiteres Moment der Zoll hinzukommt, der als Preis für den Eintritt der Ware in das Verbrauchsgebiet (Zollgebiet) aufzufassen ist. Die Wirkung eines derartigen Eingriffs in den Preisbildungsprozeß hängt von sehr vielen Faktoren ab, insbesondere spielen die Höhe des Zolls, die Elastizität der Nachfrage nach der betroffenen Ware, die Möglichkeit der Aufnahme der Produktion im Zollinland und die Produktions- und Marktsituation im Ausland eine wichtige Rolle. Im einzelnen Falle ist es außerordentlich schwierig festzustellen, welche Einflüsse von einem bestimmten Zoll ausgehen, da das Wirtschaftsleben sich dauernd weiterentwickelt und ein Ergebnis komplexer Ursachen ist, die in vielfachen Wechselbeziehungen und Wechselwirkungen zueinander stehen.

Zur Erklärung der Wirkungen eines Einfuhrzolls soll von den dynamischen Faktoren der Wirtschaftsentwicklung abstrahiert werden; ferner sei die privatkapitalistische Wirtschaftsordnung, freie Konkurrenz und Geltung des ökonomischen Prinzips vorausgesetzt. Unter diesen Annahmen befindet sich der Preisbildungsprozeß für alle Waren in zwei miteinander in Austausch stehenden Ländern im Gleichgewichtszustand, da Angebot und Nachfrage übereinstimmen. Der Preis für eine Ware, die aus dem Erzeugungsland in das andere Land eingeführt wird, entspricht dann im Einfuhrland dem Preise im Erzeugungsland zuzüglich der Frachtkosten.

Die Einführung eines Zolls auf diese Einfuhrware stört den Gleichgewichtszustand, da ein Preis für die Einfuhr in das Zollgebiet gezahlt werden muß. Das Wirtschaftsleben strebt infolgedessen einem neuen Gleichgewichtszustande zu, bei dem auch die Gleichgewichtsbedingung des Zolls erfüllt ist.

Wenn im neuen Gleichgewichtszustande eine Einfuhr der belasteten Ware in das zollerhebende Land stattfindet, muß folgende Gleichgewichtsbedingung erfüllt sein:

$$\begin{matrix}\text{Preis im}\\ \text{Erzeugungsland}\\ \text{(Zollausland)}\end{matrix} + \text{Frachtkosten} + \text{Zoll} = \begin{matrix}\text{Preis im}\\ \text{zollerhebenden Land}\\ \text{(Zollinland)}\end{matrix}$$

Erfolgt jedoch im neuen Gleichgewichtszustande keine Einfuhr der betreffendenden Ware mehr, so hat die Preiserhöhung durch den Zoll die Nachfrage ausfallen lassen. Das kann geschehen, wenn der bisher eingeführte Artikel zu einem höheren Preise vom Verbraucher nicht mehr nachgefragt wird oder wenn er nun im Lande selbst hergestellt wird und zwar zu einem höheren Preise als im bisherigen Erzeugungsland, aber dennoch billiger, als sich die verzollte Einfuhr stellen würde[1]. Die Verhinderung der Einfuhr ist die weitgehendste Wirkung eines Zolls; jede Steigerung des Zollsatzes über dieses Maß hinaus ist für den

[1] Auf Grund der Prämisse der ausnahmslosen Durchführung des ökonomischen Prinzips wird von der Möglichkeit der Produktion zu gleichem Preise im zollerhebenden Lande abgesehen. Im praktischen Wirtschaftsleben kann jedoch der Fall eintreten, daß durch den Zoll ein gewisses Trägheitsmoment überwunden wird, das die Aufnahme eines für das Zollinland wie für das Zollausland gleich vorteilhaften Produktionszweigs bisher verhindert hat. In diesem Falle liegt ein sog. Erziehungszoll vor.

internationalen Handel ohne Bedeutung (sog. überprohibitiver Zoll).

Es ist nun zu klären wie im ersten Falle, in dem nach Einführung des Zolls weiterhin eine Einfuhr stattfindet, die aus obiger Gleichgewichtsbedingung hervorgehende Preisspanne in Höhe des Zolls zwischen dem Preis im Erzeugungsland einschließlich Frachtkosten und dem Preis im zollerhebenden Land zustande kommt.

Schüller erklärt die Entstehung der Preisspanne dahingehend, daß mit Notwendigkeit die Einführung eines Zolls eine Bewegung beider Preise zur Folge habe: der Preis im Zollinland werde steigen und der Preis im Zollausland werde fallen[1]. Er führt zum Beweise folgendes an: eine Erhöhung des Preises im zollerhebenden Land allein um den vollen Betrag des Zolls führt dazu, daß der ausländische Produzent den selben Erlös für seine Erzeugnisse bekommt und infolgedessen sein bisheriges Angebot aufrecht erhält. Im Zollinlande besteht bei erhöhtem Preise eine geringere Nachfrage und unter Umständen die Möglichkeit der Eigenproduktion. Demnach würde dem gleichen, bzw. dem durch die zusätzliche Erzeugung im Zollinlande vermehrten Angebot eine kleinere Nachfrage gegenüberstehen. Die Bedingungen des Gleichgewichtszustandes wären also nicht erfüllt. Ebenso läßt sich die Unrichtigkeit der Auffassung beweisen, daß die Preisspanne allein durch Senkung des Auslandspreises zustande kommt: das neue Gesamtangebot zu niedrigeren Preisen bleibt hinter der Gesamtnachfrage zurück, da durch die Preissenkung einige Grenzproduzenten ausfallen. Diese Ausführungen Schüllers sind insofern zutreffend, als bei der zollbelasteten Ware eine Abhängigkeit des Angebots und der Nachfrage vom Preise angenommen werden kann. In welchem Maße sich die Wirkung des Zolls durch Erhöhung des Inlandspreises oder durch Senkung des Auslandspreises geltend macht, hängt von seiner Höhe und von der Elastizität der Produktion und Nachfrage der betreffenden Ware in beiden Ländern ab. Je elastischer die Nachfrage im Zollinland ist, desto weniger wird sich der Preis im Zollinland erhöhen und umgekehrt, je elastischer die Produktion im Zollausland ist, desto weniger wird dort der Preis herabgedrückt

[1] Schüller, Dr. Richard, Schutzzoll und Freihandel, Wien und Leipzig 1905, S. 167 ff.

werden können. Entsprechend werden auch die von diesen Preisverschiebungen ausgehenden Änderungen des gesamten Preisbildungsprozesses sich in verschiedener Stärke und Richtung in beiden Ländern bemerkbar machen und indirekt wieder die Außenhandelsbeziehungen beeinflussen.

Unter gleichen Voraussetzungen würde sich in gleicher Weise auch eine Erhöhung eines schon bestehenden Zolls auswirken. Der umgekehrte Fall, daß ein bestehender Zoll ermäßigt oder aufgehoben würde, hätte die umgekehrten Folgen, es würde nämlich sowohl der Preis im fremden Erzeugungsland steigen, als auch im bisher zollerhebenden Land fallen.

Für Uhren – um die theoretische Betrachtung auf das spezielle Problem zu beschränken – trifft die oben angenommene Abhängigkeit des Angebots und der Nachfrage vom Preise zu. Die Nachfrage nach Uhren als Gegenstand des Kulturbedarfs ist selbst innerhalb kleiner Grenzen elastisch, da ein großer Teil der Einkommensverwendung der Konsumenten durch Ausgaben für Ernährung, Wohnung und Kleidung festgelegt ist. Das Angebot dürfte weniger elastisch sein, da es sich nach den bestehenden Produktionsanlagen richtet, deren Umfang in gewissen Grenzen gegeben ist[1].

Die Steigerung des Preises im Importland durch Einführung bzw. Erhöhung von Uhrenzöllen kann zweierlei Folgen haben: entweder wird die verringerte Nachfrage auch weiterhin ganz durch die verzollte Auslandsware versorgt oder der erhöhte Preis ermöglicht die Aufnahme einer inländischen Uhrenproduktion, die dann mit den Auslandswaren bei der Deckung des verringerten Bedarfs konkurriert. Welcher von diesen beiden Fällen eintreten wird, hängt von der Größe der Preiserhöhung und von den Produktions- und Nachfrageverhältnissen für Uhren im zollerhebenden Lande ab. Wenn das Zollinland einen großen komparativen Nachteil im Verhältnis zum Ausfuhrland in der Herstellung von Uhren hat, aber in anderen Industrien oder in

---

[1] Nach der vom Enquete-Ausschuß ermittelten Zusammensetzung der Selbstkosten der Uhrenproduktion (siehe oben S. 7 ff.) sind bei den Großbetrieben im Jahre 1928, dem Jahre der besten Ausnützung der Produktionsanlagen, rund $^1/_3$ der Kosten unabhängig, $^2/_3$ der Kosten proportional der Umsatzbewegung. Bei einer Einschränkung der Produktion um 20% würde demnach eine Verteuerung um rund 8% eintreten.

der Landwirtschaft sehr leistungsfähig ist, wird es trotz eines hohen Zolls weiter Uhren einführen; in einem reichen Lande wird die Nachfrage infolge der gestiegenen Preise wenig, in einem ärmeren dagegen stärker zurückgehen. Sind aber die Erzeugungsbedingungen für Uhren komparativ nur wenig ungünstiger als im Ausfuhrland, so wird in kürzerer oder längerer Zeit die Uhrenfabrikation aufgenommen und dadurch die Einfuhr zurückgedrängt oder ganz ausgeschlossen werden.

Wirkt sich die Einführung bzw. Erhöhung der Uhrenzölle in der Hauptsache dahin aus, daß der Preis im Ausfuhrland gesenkt wird, um den Export quantitativ möglichst aufrecht zu erhalten, dann muß die Industrie auf einen Teil ihres Gewinnes verzichten oder – was nur vorübergehend eintreten kann – mit Verlust verkaufen.

Die Gegenbewegungen, die durch Erhöhung von Uhrenzöllen ausgelöst werden, erstrecken sich auf seiten der Ausfuhrindustrie in der Hauptsache in folgenden Richtungen: Die Ausfuhr nach Gebieten niedrigeren Zolldrucks wird gesteigert werden. Ebenso wird die Ausfuhr von zollbegünstigten Waren zunehmen; falls z. B. in einem Land für Halbfabrikate (Uhrwerke und Furnituren) ein geringerer Zoll zu entrichten ist, als für komplette Uhren, werden Halbfabrikate ausgeführt und im Zollinlande fertiggestellt werden. Ferner kann eine Umorientierung der Produktion vom Ausfuhrland in das Land mit hohen Zollmauern in der Form von Filialfabriken erfolgen, wenn die Produktions- und Absatzbedingungen günstig sind. Soweit diese Möglichkeiten nicht oder nur in geringem Umfang gegeben sind, wird die Exportindustrie bestrebt sein, die Selbstkosten an den bisherigen Standorten durch Druck auf die Preise der Produktionsfaktoren und durch organisatorische und technische Rationalisierung herabzusetzen, um die Produktion auch bei gesenkten Preisen aufrechterhalten zu können. Wenn eine Ausdehnung der Produktion eine relative Senkung der fixen Kosten zur Folge hat, werden neue Absatzgebiete aufgesucht werden, um durch größeren Umsatz die Preise senken zu können.

Eine weitere Gegenwirkung könnten kartellmäßige Absprachen unter der Industrie des Ausfuhrlandes sein, auf dem heimischen Markt die Preise zu erhöhen, um mit diesem Mehrerlös das Exportgeschäft zu gedrückten Preisen aufrechterhalten zu

können. Voraussetzung dafür ist, daß sich die wichtigsten Produzenten diesem Abkommen anschließen und der Markt im Ausfuhrland durch genügend hohe Zölle gegen das Eindringen der ausländischen Konkurrenz bzw. den Rückstrom der billigen Exportwaren geschützt ist. In diesem Falle würden die Uhrenzölle des Ausfuhrlands im Preise ausnutzbar sein, während sie sonst unwirksam sind, da bei freier Konkurrenz im Rahmen der internationalen Austauschrelationen kein Interesse zur Einfuhr besteht. Die Verschiebung der Zollast von den Konsumenten im zollgeschützten Land auf die Konsumenten im Ausfuhrland ist nur unter der Voraussetzung möglich, daß ein großer Teil der Produktion im Ausfuhrland selbst abgesetzt wird und die Nachfrage weniger elastisch ist als im Einfuhrland.

Diese auf Grund der theoretischen Überlegungen erkannten komplizierten Überwälzungen des Zolls können im dynamischen Ablauf des Wirtschaftslebens nicht exakt statistisch erfaßt werden, da der Kausalzusammenhang durch die Einflüsse der übrigen sich ändernden Faktoren gestört ist. In den folgenden Ausführungen werden zur Lösung des Problems die handelspolitischen Maßnahmen den wirtschaftlichen Erscheinungen gegenübergestellt und unter möglichster Berücksichtigung der übrigen Faktoren auf ursächliche Zusammenhänge geprüft, um auf diese Weise die von den Änderungen der Zölle ausgehenden Tendenzen festzustellen.

II. Abschnitt: Die Uhrenzölle der Einfuhrländer

§ 7. Methode zur Messung der Höhe der Zölle.

Zur Feststellung der Wirkung der Uhrenzölle auf die deutsche Uhrenindustrie muß zuerst untersucht werden, wie hoch die Einfuhrzölle auf deutsche Uhren im Auslande sind und wie sie sich gegenüber der Vorkriegszeit verändert haben. Ein unmittelbarer Vergleich der Zolltarife der einzelnen Länder ist nicht möglich, da in diesen die Bezeichnung und Einteilung der Waren verschieden ist und sowohl spezifische Zölle als auch Wertzölle und kombinierte Zölle erhoben werden. Zur Vergleichbarkeit muß daher von bestimmten Uhrentypen ausgegangen und festgestellt werden, in welchem prozentualen Verhältnis die nach

den Tarifen der verschiedenen Länder zu entrichtenden Zölle zum Werte dieser Uhren stehen. Für den Vergleich der Zollhöhe wurden die Jahre 1913 und 1928 und zwar als Stichtag der Erhebung jeweils der 31. Dezember gewählt. Aus der großen Zahl der Erzeugnisse wurden solche Uhren ausgesucht, die hinsichtlich Verwendung und Preis als typisch für das gesamte zur Ausfuhr gelangende Uhrensortiment gelten können.

Durch Berechnung der Zölle in Prozenten des Preises von ganz bestimmten, durch die handelsübliche Bezeichnung fixierten einzelnen Waren unterscheidet sich die angewandte Methode von der Berechnungsart des Enquete-Ausschusses[1], die von den Außenhandelsstatistiken der Einfuhrländer ausgeht. Zur Umrechnung der spezifischen Zölle in Wertzölle wurden bei diesen Untersuchungen die spezifischen Zollsätze in Prozenten des statistischen Einfuhr-Einheitswertes, der durch Division der ausgewiesenen Summe der Werte durch die Summe der Mengen (in Gewicht oder Stück) erhalten wird, ausgedrückt. Abgesehen von der nur bis zu einem gewissen Grade möglichen Genauigkeit der Außenhandelsstatistiken und den sich oft ändernden Methoden ihrer Aufstellung, ist gegen diese Art der Berechnung der Zollhöhe grundsätzlich einzuwenden, daß in der Einfuhr die gesuchte Wirkung der Zölle schon enthalten ist. Wenn z. B. die Zölle eines Landes für einen Teil der Waren oder für alle Waren, die unter einer statistischen Position ausgewiesen werden, prohibitiv sind, so erscheint in der Statistik nur eine Einfuhr zu einem nicht repräsentativen Einheitswert bzw. gar keine Einfuhr. Es kann daher nach dieser Methode die Höhe der spezifischen Zölle nicht exakt oder überhaupt nicht festgestellt werden. Dem gleichen Einwand unterliegt auch die Berechnungsweise, bei der die Zollerträge in Beziehung zur tatsächlichen Einfuhr gesetzt werden. Diese Berechnungsmethoden geben nur an, welcher durchschnittliche Zoll auf die in einer Position zusammengefaßte Warengruppe vom Handel tatsächlich übersprungen wird; alle prohibitiven Zölle, mögen sie hoch oder nieder sein, treten hierbei nicht in Erscheinung.

Bei einigen Untersuchungen, z. B. im Memorandum des Völkerbundes über die Zollhöhe bei Methode B[2], versuchte man diesen

[1] Enqueteberichte S. 221 ff.

[2] Tariff level indices, C. E. I. 37. Geneva 1927. S. 13.

Fehler zu vermeiden, indem man für Waren des internationalen Handels nicht den Einheitswert der Einfuhrstatistik des Einfuhrlandes, sondern den Durchschnitt der Einheitswerte der Ausfuhr des Erzeugungslandes nach allen Ländern zugrunde legte. Aber die Tatsache, daß bei Halb- und Fertigfabrikaten eine große Zahl verschiedener Waren unter einer statistischen Position ausgewiesen wird und die statistischen Positionen des Ausfuhrlandes in vielen Fällen nicht mit den Positionen der verschiedenen Zolltarife der Einfuhrländer übereinstimmen, spricht gegen die Anwendung dieser Methode für die vorliegende Untersuchung.

Für die Auswahl der typischen Erzeugnisse der Großuhren zur Berechnung der ausländischen Zölle wurden besonders Mittelqualitäten (Schramberger Erzeugnisse) berücksichtigt, die für die Ausfuhr nach Ländern eines gehobenen Konsumstandards, den wichtigsten Kunden der deutschen Uhrenindustrie, in Frage kommen. Da Deutschland bei Taschenuhren hauptsächlich billige Sorten ausführt, wurde die billigste Metalltaschenuhr (Ruhlaer Fabrikat) in Ansatz gebracht.[1] Als typische Erzeugnisse wurden folgende sieben Artikel ausgewählt:

1. Taschenuhr in Gehäuse aus unedlem Metall
2. Baby-Wecker
3. Reise-Wecker
4. Tischuhr
5. Wanduhr
6. Hausuhrwerk (Dielenuhrwerk)
7. Einzelteile für Baby-Wecker.[2]

Es versteht sich von selbst, daß die fortschreitende Technik der Uhrenfabrikation eine Änderung der Uhrwerkskonstruktionen und eine größere Präzision der Herstellung seit 1913 mit sich gebracht hat. Diese technischen Verbesserungen wurden zur Fixierung vergleichbarer Qualitäten und Ausstattungen an den beiden Stichtagen durch einen entsprechenden Zuschlag zum Preise des Jahres 1913 in Ansatz gebracht. Zur Berechnung der

[1] Hinsichtlich Qualität und Preis steht aber die billigste deutsche Metalltaschenuhr (RM. 1.90) über dem billigsten Schweizer Erzeugnis, der sog. Roßkopfuhr (Exportpreis RM. 1.45). Vgl. Enquetebericht S. 177.

[2] Die technischen Angaben und Preise dieser Erzeugnisse sind aus dem Anhang zu ersehen.

Zölle für diese Uhren wurden bei den herstellenden Großfirmen die nötigen technischen Unterlagen ermittelt, so die Maße und Gewichte der kompletten Uhren, der Werke und der Gehäuse, Art und Gewicht der Verpackung, Maße der seemäßig ausgerüsteten Originalkisten usw. Diese Angaben ermöglichten eine sichere Berechnung der Zölle nach den Vorschriften der Zolltarife und Ausführungsbestimmungen der einzelnen Länder. Nur in wenigen Zweifelsfällen mußten hinsichtlich der in Frage kommenden Zolltarifposition oder der Behandlung der Tara Entscheidungen nach dem vermutlichen Sinne der Bestimmungen getroffen werden. Bei den unzähligen und oft abgeänderten Vorschriften der Zollverwaltungen kommt es hin und wieder vor, daß verschiedene Zollstellen eines Landes einzelne Uhrensorten verschieden behandeln, wie dem Verfasser von seiten der Uhrenindustrie mitgeteilt wurde.

Als Preise der Uhren wurden an beiden Stichtagen die gültigen Großhandels-Exportpreise für Lieferungen an ausländische Großhändler, Import- und Exporthäuser und zwar handelsüblich frei deutsche Grenze oder frei deutschen, holländischen oder belgischen Verschiffungshafen angesetzt. Wie schon früher ausgeführt[1], bestanden weder im Jahre 1913 noch im Jahre 1928 feste kartellmäßige Bindungen für das Auslandsgeschäft, sodaß für alle Länder dieselben Preise (abgesehen von unbedeutenden Abweichungen) von der Industrie berechnet wurden. Diese Preise schließen alle Kosten der seemäßigen Verpackung, Versicherungs- und Versandspesen ein und sind durch Abrechnung des üblichen Skontos auf sog. Barpreise (zahlbar bei Übergabe der Waren bzw. der Konnossemente) zurückgerechnet.

Die Kosten der Beförderung von Stückgut nach überseeischen Ländern konnten nur für einige Routen durch Anfrage bei Speditionsfirmen ermittelt werden. Für eine Sendung der genannten typischen Uhren stellten sich im Dezember 1928 die Transportkosten von der Ablieferung der Ware am Quai des Verschiffungshafens bis nach erfolgter Entlöschung im Bestimmungshafen, ausgedrückt in Prozenten des Preises der Uhren, auf die in Tab. 8 angegebenen Sätze. In diesen Kosten des Seetransports sind die Seefrachten, Versicherungsprämien (excl. Versiche-

[1] Siehe S. 9 ff.

rung gegen Bruch), Gebühren für die Ausstellung der Konnossemente, Kommission usw. inbegriffen.

Tabelle 8.

Fracht, Versicherung und Spesen für den Seetransport von Uhren im Dezember 1928.

von nach	in Prozenten des Preises der Uhren frei Hamburg bzw. Bremen			
	Wecker	Holzgehäuseuhren	Großuhren insgesamt	Metalltaschenuhr
Hamburg - New York	1,9	8,4	5,3	—
Hamburg - Rio de Janeiro	4,9	14,1	9,8	2,8
Hamburg - Yokohama	3,9	11,5	7,9	—
Hamburg - Sydney	4,6	19,7	12,6	3,2
Bremen - Shanghai	—	—	—	2,6

Für das Jahr 1913 konnten die Frachten und Spesen nicht mehr genau ermittelt werden, da die Uhren handelsüblich nur ab Fabrik oder frei deutschen Hafen nach Übersee verkauft wurden. Im Durchschnitt des Jahres 1928 betrug der Preisindex der Seefrachten für den Versand von Deutschland nach außereuropäischen Häfen nach der Aufstellung des Statistischen Reichsamts 115,3 (1913 = 100)[1], während sich der Index der Exportpreise der Großuhren auf etwa 160 (1913 = 100) stellte. Falls der Seefrachtenindex für die in Tab. 8 angegebenen Routen zutrifft, wäre der Anteil der Kosten des Seetransports am Preise der Uhren im Jahre 1913 größer als 1928; die in Tab. 8 genannten Sätze müßten für das Jahr 1913 um etwa 40 % erhöht werden.

Die Kosten der Beförderung bis zur Zollgrenze der nicht an Deutschland grenzenden Länder sollten dem Preise der Uhren zugeschlagen werden, um eine vollständige Vergleichbarkeit der Zollhöhe unter den einzelnen Ländern herzustellen. Da aber die Fehler bei Nichtberücksichtigung dieser Kosten sich nach Tab. 8 in engen Grenzen halten und vor allem bei der Aufstellung Schätzungen vermieden werden müssen, wurde die Höhe der Uhrenzölle in Tab. I u. II Anhang für alle Länder in Prozenten des Preises der Uhren frei deutschen Hafen bzw. Grenze ausgedrückt.

[1] Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1929, S. 180.

Die Berechnung der Zölle wurde für das Jahr 1913 für 28 Länder und für 1928 für 32 Länder durchgeführt, wobei von jedem Erdteil die hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Entwicklung für den Uhrenkonsum wichtigsten Länder ausgewählt wurden. Die Vermehrung der betrachteten Länder im Jahre 1928 ist eine Folge der territorialen Umgruppierung Europas durch die Friedensverträge. Als Quelle für die ausländischen Zollgesetze, Zolltarife und Handelsverträge diente das Deutsche Handels-Archiv, das im Reichsamt des Innern bzw. im Reichswirtschaftsministerium herausgegeben wird, sowie eine Reihe von anderen Publikationen, die unter Mitwirkung amtlicher oder halbamtlicher Stellen erscheinen[1]. Auf Grund dieser Quellen sind die am 31. Dezember 1913 und 1928 gültigen Zölle festgestellt, die für die Einfuhr deutscher Uhren Anwendung fanden. Nach den Vorschriften der verschiedenen Länder ist jede der genannten 7 typischen Uhren tarifiert und der Zoll pro Uhr berechnet. Hierbei sind nur die eigentlichen Einfuhrzölle sowie die Erhöhungskoeffizienten, Zuschläge und sonstigen Maßnahmen zur Anpassung der Zollsätze bei schwankenden Währungen (z. B. die Erhebung von Goldzollaufgeld) in Betracht gezogen, während die verschiedenen und meist unkontrollierbaren Nebengebühren (Manipulationsgebühren, statistische Abgaben, Stempelgebühren, Kosten

---

[1] Als weitere wichtige Quellen wurden benützt:

Die Handelsverträge des Deutschen Reichs, herausgegeben im Reichsamte des Innern. 2 Bde. Berlin 1906 und 1915.

Reichsgesetzblatt.

Deutscher Reichsanzeiger.

Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie.

Chronik der Handelsverträge im Weltwirtschaftl. Archiv 1925–1928, Bde. 26–31.

Handbuch für den Außenhandel, herausg. von Dr. W. Müller, Dr. W. Becker und M. Findeklee. 1. u. 2. Aufl., Leipzig 1926 u. 1928.

Internationaler Anzeiger für Zollwesen (Bulletin International des Douanes, Organe de l'Union Internationale pour la publication des tarifs douaniers) Bruxelles 1905 ff.

Systematische Zusammenstellung der Zolltarife des In- und Auslandes, B 1: Metallindustrie. Herausg. im Reichsamt des Innern. Berlin 1910.

Vergleichende Übersicht über die Zollsysteme der wichtigeren Handelsstaaten, herausg. vom Deutschen Industrie- und Handelstag. Berlin 1922.

Zollhandbücher für den Welthandel, herausg. in Verbindung mit dem Deutschen Industrie- und Handelstag und dem Reichsverband der Deutschen Industrie. Berlin 1924 ff.

Die Uhrenzölle des Auslandes. Sammelmappe des Wirtschaftsverbandes der Deutschen Uhrenindustrie. 1928 ff.

der Beglaubigung von Ursprungszeugnissen und Fakturen u. a.) sowie die inneren Abgaben (Umsatz-, Verbrauchs-, Luxus-Steuern u. a.) nicht berücksichtigt sind. Die Umrechnung der spezifischen Zölle in Mark/Reichsmark geschah zum Ausgleich von Schwankungen auf Grund der Jahresdurchschnitte der Devisenkurse an der Berliner Börse bzw. auf Grund der Goldparitäten. Eine Umrechnung der Wertzölle war nicht notwendig, da sie die Höhe der Zölle in Prozenten des Preises der Uhren schon angeben. Die sich für die 7 typischen Exportartikel der deutschen Uhrenindustrie ergebende prozentuale Zollhöhe ermöglicht einen Vergleich von Land zu Land sowie auch für die Jahre 1913 und 1928.

Aus den festgestellten Prozentsätzen, die bei einzelnen Ländern eine starke Streuung aufweisen, sind für jedes Land für 1913 und 1928 jeweils 2 Durchschnitte errechnet, die als Indices der Höhe der Uhrenzölle gelten können. Der erste Index A stellt das ungewogene arithmetische Mittel aus sämtlichen 7 Prozentsätzen der Zollhöhe dar. Der zweite Index B ist nur für Großuhren errechnet und zwar ist bei diesem durch Wägung die Verschiedenheit des Konsums zwischen kulturell höherstehenden Industrieländern und überseeischen Gebieten, sowie der als Bedarfsänderung anzusehende größere Anteil der Wecker an der deutschen Uhrenausfuhr nach dem Kriege berücksichtigt; ferner sind die Zölle für Großuhrwerke und -teile nur für solche Länder angesetzt, die nach ihrer industriellen Entwicklung und der Größe des Markts für eine Herstellung der Gehäuse bzw. Remontierung von Uhrteilen in beträchtlichem Umfang in Frage kommen[1]. Aus den in Anmerkung 1 angegebenen Wägungs-

[1] Methode der Wägung des Index B.

a) Länder mit fortgeschrittener Industrialisierung und höher qualifiziertem Bedarf:

Sämtliche aufgeführten europäischen Länder sowie die Vereinigten Staaten v. A., Japan und Canada.

1913			1928		
Art der Uhren	Wägungsfaktor		Art der Uhren	Wägungsfaktor	
Babywecker	4	6	Babywecker	4	6
Reisewecker	1		Reisewecker	1	
Wecker-Teile	1		Wecker-Teile	1	
Tischuhr	2	7	Tischuhr	1	4
Wanduhr	3		Wanduhr	2	
Hausuhrwerk	2		Hausuhrwerk	1	

faktoren sind die „Gewichte" zu ersehen, mit denen die einzelnen Prozentsätze der Zölle auf die verschiedenen Uhrentypen bzw. auf die beiden Großuhrgruppen Wecker und Holzgehäuseuhren gewogen wurden. Die Wägungsfaktoren sind auf Grund der Produktionsziffern und der Angaben des Enquete-Ausschusses über den Bedarfswandel seit der Vorkriegszeit[1] geschätzt. Der Index selbst stellt das arithmetische Mittel aus den gewogenen Prozentsätzen dar. Diese Verfeinerung des Index durch Wägung kann natürlich auf die Zusammensetzung der Nachfrage nur in großen Zügen Rücksicht nehmen.

Die Vielgestaltigkeit der Nachfrage, die sich mit der kulturellen Entwicklung und der Wandlung des Geschmacks ändert, konnte bei der grundsätzlichen Ermittlung der Zollhöhe nicht durch Ansatz weiterer Spezialausführungen außer den angeführten 7 Grundtypen berücksichtigt werden, da sie jeweils nur für einen beschränkten Teil der Absatzländer Bedeutung haben. Die Befriedigung einer vielseitigen Nachfrage und die Anpassung an die Wünsche der Konsumenten – unter günstiger Ausnutzung der Zollverhältnisse – wird stets eine besondere Aufgabe der deutschen Uhrenindustrie sein und ihr wie bisher einen wichtigen Vorsprung vor ihren Konkurrenten auf dem Weltmarkte sichern.

§ 8. Die Höhe der Zölle auf deutsche Uhren in den wichtigsten Einfuhrländern in den Jahren 1913 und 1928.

Die Untersuchung über die Entwicklung der Uhrenzölle seit der Vorkriegszeit vermittelt ein deutliches Bild der Wandlung der handelspolitischen Ideen, die eine Folge des überspannten Nationalismus und der egozentrischen Wirtschaftspolitik ist. Bei

b) übrige Länder:
Überseeische und koloniale Gebiete.

1913			1928		
Art der Uhren	Wägungsfaktor		Art der Uhren	Wägungsfaktor	
Babywecker	3	4	Babywecker	4	5
Reisewecker	1		Reisewecker	1	
Wecker-Teile	—		Wecker-Teile	—	
Tischuhr	1	2	Tischuhr	1	2
Wanduhr	1		Wanduhr	1	
Hausuhrwerk	—		Hausuhrwerk	—	

[1] Enquetebericht S. 94 ff.

Vergleichende Übersicht über die durchschnittliche prozentual

Länder und Erdteile	Uhren 1913		Fertigwaren 1913	Uhren 1928		Fertigwaren 1925	Maschinen 1929
	Meth. A.	Meth. B	Meth. B 1	Meth. A	Meth. B	Meth. B 1	Durchschn
Deutschland	63	84	13	36	26	20	6
Belgien-Luxemburg[2]	11	9	9	14	16	15	9
Dänemark	21	26	14	14	17	10	5
Finnland	43	38	.	36	36	.	.
Frankreich	26	24	20	45	41	21	19
Großbritannien	frei	frei	frei	$33^1/_3$	$33^1/_3$	5	frei
Italien	32	39	18	56	69	22	16
Jugoslawien	.	.	.	49	35	23	11
Niederlande	5	5	4	8	8	6	frei
Norwegen	45	42	.	51	49	.	.
Österreich-Ungarn	73	93	18	.	.	.	.
Österreich	.	.	.	57	66	16	14
Tschechoslowakei	.	.	.	48	54	27	.
Ungarn	.	.	.	6	5	27	.
Polen-Danzig	.	.	.	112	149	32	45*
Rumänien	27	22	.	14	8	.	.
Schweden	32	33	20	30	27	16	9
Schweiz	10	10	9	18	20	14	11
Spanien	31	34	41	43	43	41	33
Europa	27	29	15	37	40	20	14
Zahl der erfaßten Länder	13	13	10	17	17	14	12

[1] Die Zölle der einzelnen Länder auf die typischen Uhren, aus denen die angegebenen Durchschnitte der Uhrenzölle (nach Methode A und B) errechnet sind, sind in Tabelle I und II Anhang aufgeführt.

[2] 1913 nur Belgien.

* ohne 30% Valorisierungszuschlag.

9.

Höhe der Zölle auf Uhren, Fertigwaren und Maschinen[1].

Länder und Erdteile	Uhren 1913		Fertigwaren 1913	Uhren 1928		Fertigwaren 1925	Maschinen 1929
	Meth. A	Meth. B	Meth. B 1	Meth. A	Meth. B	Meth. B 1	Durchschn.
Ägypten	8	8	·	8	8	·	·
Südafrik. Union	15	15	·	24	25	·	2
Afrika	12	12	·	16	17	·	·
Zahl der erfaßten Länder	2	2		2	2		
Brit. Indien	5	5	4	30	30	16	·
China	5	5	·	$7^1/_2$	$7^1/_2$	·	·
Japan	55	38	·	92	75	·	·
Niederländ. Indien	6	6	·	12	12	·	·
Asien	18	14	·	35	31	·	·
Zahl der erfaßten Länder	4	4		4	4		
Argentinien	24	23	28	30	31	29	·
Brasilien	161	139	·	108	90	·	·
Canada	30	30	26	30	30	23	·
Chile	43	42	·	185	185	·	·
Columbien	65	41	·	53	32	·	·
Mexiko	81	70	·	94	108	·	·
Ver. Staaten v. A.[3] a	30	30	25	97	93	37	28
b	65	40	44				
Amerika	62	52	31	85	81	30	·
Zahl der erfaßten Länder	7	7	3	7	7	3	
Austral. Bund	33	33	16	28	30	27	35
Neuseeland	31	33	·	41	44	·	·
Australien	32	33	·	35	37	·	·
Zahl der erfaßten Länder	2	2		2	2		

[3] Bei den Vereinigten Staaten von Amerika sind die beiden im Jahre 1913 gültigen Zolltarife angegeben:

a) der Underwood-Simonns-Tarif, gültig ab 3. X. 1913;

b) der Payne-Aldrich-Tarif, gültig bis 2. X. 1913.

diesen Tatsachen handelt es sich nicht nur um vorübergehende Maßnahmen, sondern um eine grundsätzlich neue und auf lange Sicht berechnete Einstellung der Staaten zu den Fragen der internationalen Handelspolitik. Die sich aus der Entwicklung der Uhrenzölle ergebenden Tendenzen decken sich mit der Erhöhung der Zölle für die Gesamtgruppe der Fertigwaren, die der Völkerbund in seinem Memorandum für die Weltwirtschaftskonferenz feststellt[1]. Die Durchschnitte der Uhrenzölle am 31. Dezember 1913 und 1928 sowie die vom Völkerbund errechneten Durchschnitte der Zölle auf 110 Fertigwaren (nach Methode B 1) für die Jahre 1913 und 1925 sind in Tabelle 9 zusammengestellt. Die Indices der Zölle auf Fertigwaren sind infolge der Veränderung der Verhältnisse in den Jahren 1925 bis 1928 nur mit gewissen Einschränkungen mit den Durchschnitten der Uhrenzölle zu vergleichen. In einer weiteren Spalte sind die durchschnittlichen Zölle auf 9 wichtige Erzeugnisse der deutschen Maschinenindustrie[2] nach dem Stande vom Mai 1929 aufgeführt, die hinsichtlich des Zeitpunktes der Feststellung eher einen Vergleich mit den Uhrenzöllen von 1928 ermöglichen.

Die Höhe und die Entwicklung der Großuhrenzölle läßt sich am besten übersehen, wenn die Länder nach der Höhe der Zölle geordnet und in einzelne Gruppen eingeteilt werden. Für 1913 und 1928 ergibt sich dann unter Zugrundelegung des gewogenen Index B folgende Zusammenstellung:

	1913	1928
I. Gruppe: *zollfrei*		
	Großbritannien	
II. Gruppe: *Zoll bis einschließlich 5% des Wertes*		
	Niederlande	Ungarn
	Brit. Indien	
	China	
III. Gruppe: *Zoll über 5% bis einschließlich 10% des Wertes*		
	Niederld. Indien	China
	Ägypten	Niederlande
	Belgien	Rumänien
	Schweiz	Ägypten

[1] Tariff level indices, C. E. I. 37. Geneva 1927. S. 15.

[2] Statistisches Handbuch für die deutsche Maschinenindustrie 1929, herausg. vom V. D. M. A. Berlin 1929. S. 72/73.

	1913	1928
IV. Gruppe: *Zoll über 10% bis einschließlich 20% des Wertes*		
	Südafrik. Union	Niederld. Indien
		Belgien-Luxemburg
		Dänemark
		Schweiz
V. Gruppe: *Zoll über 20% bis einschließlich 30% des Wertes*		
	Rumänien	Südafrik. Union
	Argentinien	Schweden
	Frankreich	Brit. Indien
	Dänemark	Canada
	Canada	Austral. Bund
	U.S.A.(Underwood-Simonns-Tarif)	
VI. Gruppe: *Zoll über 30% bis einschließlich 40% des Wertes*		
	Schweden	Argentinien
	Austral. Bund	Columbien
	Neuseeland	Großbritannien
	Spanien	Jugoslawien
	Finnland	Finnland
	Japan	
	Italien	
	U. S. A. (Payne-Aldrich-Tarif)	
VII. Gruppe: *Zoll über 40% bis einschließlich 50% des Wertes*		
	Columbien	Frankreich
	Norwegen	Spanien
	Chile	Neuseeland
		Norwegen
VIII. Gruppe: *Zoll über 50% bis einschließlich 70% des Wertes*		
	Mexiko	Tschechoslowakei
		Österreich
		Italien
IX. Gruppe: *Zoll über 70% des Wertes*		
	Österreich-Ungarn	Japan
	Brasilien	Brasilien
		U. S. A.
		Mexiko
		Polen-Danzig
		Chile

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die Uhrenzölle schon vor dem Krieg eine beträchtliche Höhe erreicht haben und nach dem Krieg in den meisten Ländern weiter gestiegen sind. Während nach der Aufstellung des Völkerbundes die durchschnittliche Zollhöhe auf industrielle Fertigwaren im Jahre 1913 in 10 europäischen Ländern 15% des Preises betrug, stellte sich der Durchschnitt der Großuhrenzölle im gleichen Jahre in 13 europäischen Ländern auf 29%. Im Jahre 1925 betragen die Durchschnitte der Zölle in 14 europäischen Ländern für die Gruppe der Fertigwaren 20%, für Großuhren im Jahre 1928 40% des Preises (in 17 Ländern). Auch die vergleichsweise aufgeführten Maschinenzölle im Jahre 1929 liegen weit unter den Uhrenzöllen; vom Standpunkte eines schutzzöllnerischen Landes aus ist es allerdings selbstverständlich, daß die Zölle auf Uhren und Fertigfabrikate höher sind als auf Produktionsmittel. Europa ist sowohl für den Welthandel in Fertigwaren als auch in Uhren der wichtigste Markt. Daß natürlich Zölle in der durchschnittlichen Höhe von 40% des Preises der Uhren dem Handel starke Fesseln anlegen, steht außer Frage.

Als einschneidendste Maßnahme hinsichtlich der Uhrenzölle stellt sich die Abkehr Großbritanniens vom Freihandel der Vorkriegszeit dar. Während es 1913 insgesamt 26,9% der deutschen Uhrenausfuhr aufnahm, betrug sein Anteil (einschl. des inzwischen abgetrennten Irischen Freistaats) 1928 21,0% und 1929 20,5%; die Mc. Kennazölle in Höhe von $33^1/_3$% des Wertes haben verhindert, daß der englische Uhrenkonsum 1928/29 (unter Ausschaltung der Preisbewegung) über den Stand von 1913 sich gehoben hat, und dadurch bewirkt, daß er den andern Konsumländern gegenüber relativ zurückgegangen ist. Die Länder, in die 1928 Uhren zollfrei eingeführt werden dürfen, spielen nur noch eine untergeordnete Rolle; meist sind es koloniale Territorien, Freihafengebiete oder kleinere Inselgruppen, wie z. B. Straits Settlements, die unter britischem Schutze stehenden Malayenstaaten, die Kanarischen Inseln u. a.

Bei der großen Mehrzahl der Länder hat eine Erhöhung der Uhrenzölle stattgefunden, sodaß sie 1928 verglichen mit 1913 in der nächst oder zweitnächst höheren Zollgruppe rangieren. Die Zahl der Länder, deren durchschnittlicher Großuhrenzoll (Index B) über 40% des Preises liegt, betrug 1913 nur 6, 1928 dagegen

(unter Anrechnung der österr.-ungarischen Nachfolgestaaten als Einheit) 12. Die höchsten Uhrenzölle erhoben 1928 die Vereinigten Staaten v. Amerika mit durchschnittlich 93%, Mexiko mit 108%, Polen-Danzig mit 149% und Chile mit 185% des Preises.

Dieser überwiegenden Tendenz der Zollerhöhung steht eine Zollsenkung bei einer kleineren Anzahl von Ländern gegenüber.

Tabelle 10.

Länder, deren Großuhrenzölle 1928 niedriger sind als 1913.

(Gewogener Index B)

Land	Großuhrenzölle in % des Wertes	
	1913	1928
Deutschland	84	26
Dänemark	26	17
Finnland	38	36
Österreich-Ungarn	93	·
Österreich	·	66
Ungarn	·	5
Tschechoslowakei	·	54
Rumänien	22	8
Schweden	33	27
Brasilien	139	90
Columbien	41	32
Austral. Bund	33	30

Die Senkung der deutschen Großuhrenzölle, die zum Vergleich mit den ausländischen Zöllen für die gleichen Uhrentypen wie bei den ausländischen Staaten errechnet wurden, fand auf Betreiben der Industrie anläßlich der Zollnovelle im August 1925 und weiter in den Handelsverträgen mit der Schweiz[1] (Großuhren, außer elektr. Großuhren und Weckern) und mit Frankreich[2] (Großuhrfedern) statt. Die deutsche Uhrenindustrie hat sich schon vor dem Krieg für die Ermäßigung der deutschen Großuhrenzölle eingesetzt und war in dieser Hinsicht erneut bei den Regierungsstellen nach dem Kriege vorstellig geworden, als 1922 durch das Gesetz über Änderungen im Finanzwesen[3] der

[1] R. G. Bl. 1926 II, S. 675 ff.
[2] R. G. Bl. 1927 II, S. 523 ff.
[3] R. G. Bl. 1922 I, S. 335.

Zoll von Gold-Mk. 200.– auf Gold-Mk. 400.– per 100 kg erhöht worden war; zur Zeit der Aufstellung der Tabelle betrug der deutsche Großuhrenzoll autonom RM. 120.– (Zolltarif–Nr. 934 C und 935) und auf Grund der genannten vertraglichen Bindungen für Großuhren (außer elektr. Großuhren und Weckern) RM. 100.–, für Großuhrfedern RM. 60.– per 100 kg. Der hohe deutsche Großuhrenzoll bis zur Tarifnovelle vom 17. August 1925 bot den Abnehmerländern willkommenen Anlaß, bei Handelsvertragsverhandlungen den deutschen Wünschen auf Herabsetzung der fremden Großuhrenzölle mit dem Hinweis auf Deutschlands eigenen Zoll zu begegnen.

Die Herabsetzung der deutschen Großuhrenzölle bedeutete bei der Stellung der deutschen Großuhrenindustrie als Ausfuhrüberschuß-Industrie keine nennenswerte Verschärfung der ausländischen Konkurrenz auf dem deutschen Markte. Der Verzicht auf höheren Zollschutz zeigt jedoch, daß die Uhrenindustrie es ablehnt, die Preise auf dem deutschen Markt unter dem Schutze von Zöllen durch Kartellvereinbarungen so weit zu erhöhen, daß sie durch eine ausgesprochene Dumpingausfuhr den Weltmarkt an sich reißen könnte. Sie strebt vielmehr danach, den Auslandsmarkt durch Niederlegung der Zollschranken zu gewinnen, und ist deshalb auf diesem Wege vorbildlich vorangegangen. Wenn trotzdem die Ausfuhrpreise bei einzelnen Artikeln, wie oben ausgeführt, einige Prozent unter den Inlandspreisen liegen, so ist dies auf die außerordentlich erschwerten Exportverhältnisse durch die starken Zollerhöhungen in der Mehrzahl der Abnehmerländer und zum Teil auch auf Preisunterbietungen auf dem Weltmarkt durch französische und italienische Weckerfabriken zurückzuführen, die infolge niedrigerer Löhne und geringerer steuerlicher und sozialer Lasten billiger anbieten können.

Die Indices der Zölle für die einfache Metalltaschenuhr zeigen die gleiche Tendenz der Erhöhung gegenüber der Vorkriegszeit, wie sie für die Großuhrenzölle festgestellt wurde. Die Höhe des Metalltaschenuhrzolls übersteigt in zahlreichen Fällen den Durchschnitt der Großuhrenzölle. Im Vergleich zu 1913 sind die Zölle auf einfache Metalltaschenuhren im Jahre 1928 in folgenden Ländern ermäßigt worden: in Belgien, Finnland, Rumänien, Ungarn, Brasilien, Columbien, Mexiko und im Australischen Bund.

III. Abschnitt: Die Wirkung der Änderungen der Uhrenzölle auf die deutsche Uhrenausfuhr.

§ 9. Methode zur Ermittlung der Wirkung von Änderungen der Uhrenzölle.

Die Einführung bzw. Erhöhung eines Uhrenzolls hat, wie bereits theoretisch dargelegt, die Tendenz, eine Erhöhung des Uhrenpreises im zollerhebenden Einfuhrlande und eine Senkung des Angebotspreises seitens des Ausfuhrlandes herbeizuführen; eine Senkung bzw. Aufhebung eines Uhrenzolls bewirkt umgekehrt ein Fallen des Preises im Zollinland und Steigen des Preises im Ausfuhrland. Nach den Ergebnissen des vorigen Abschnitts erheben fast alle Abnehmerländer deutscher Uhren hohe Uhrenzölle. Die überwiegende Mehrzahl dieser Länder hat ihre schon vor dem Kriege beträchtlichen Zollsätze in der Nachkriegszeit stark erhöht.

Die ausländische Nachfrage nach deutschen Uhren ist sowohl an sich als auch infolge der Möglichkeit, eine eigene Uhrenproduktion aufzunehmen oder sie auszudehnen, stark elastisch. Weniger elastisch dagegen ist das Angebot der deutschen Uhrenindustrie, da sie auf Grund der historischen Entwicklung ihre Produktionsanlagen auf einen großen Absatz im Ausland eingerichtet hat. Die Uhrenindustrie ist daher gezwungen, durch Senkung des Angebotspreises einen Teil der in der Nachkriegszeit vorgenommenen Heraufsetzung der ausländischen Zölle auf sich zu nehmen. Infolge der freien Konkurrenz unter den Produzenten ist diese Senkung des Angebotspreises bei der Ausfuhr nach allen Ländern gleich groß.

Das Ausmaß der Senkung des Exportpreises der einzelnen Uhrensorten infolge der Erhöhung der ausländischen Zölle ist mangels statistischer Angaben nicht genau zu bestimmen; selbst wenn der Preisrückgang statistisch festgestellt wäre, müßte noch untersucht werden, ob nicht neben der Zollerhöhung andere Faktoren, z. B. Verbilligung der Herstellung durch technische Neuerungen, den Umfang der Senkung mitbestimmt hätten.

Soweit die Senkung der Angebotspreise den Betrag der Zollerhöhung nicht erreicht, wird der Preis in den zollerhebenden

Ländern um die restliche Differenz erhöht; auch über diese Preisbewegung liegen keine exakten Statistiken vor.

Da sich das Ausmaß dieser Preisbewegungen nicht genau bestimmen läßt, kann die Wirkung der Änderungen der ausländischen Uhrenzölle auf die deutsche Uhrenausfuhr nur an der Bewegung der Wertsummen[1] der Ausfuhr abgelesen werden. Die Ausfuhrwerte sind ein Produkt aus Nachfragemenge und Angebotspreis, die beide durch die Änderungen der Zölle und der übrigen dynamischen Faktoren beeinflußt werden. Da sich nun bei der Uhr seit der Vorkriegszeit kein sprunghafter Wandel in der Produktion, sondern nur eine langsam fortschreitende Vervollkommnung und Verbilligung vollzogen hat, und ebenso die Nachfrage nach Uhren in allen Ländern eine in großen Zügen gleichförmig steigende Tendenz aufweist, kann die Wirkung der verschiedenen Zollpolitik der einzelnen Länder wenigstens annäherungsweise ermittelt werden.

§ 10. Der Einfluß der Änderungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Wertsummen der deutschen Uhrenausfuhr nach den einzelnen Erdteilen.

In der Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach den einzelnen Erdteilen spiegeln sich die tiefgehenden strukturellen Wandlungen wieder, die die Weltwirtschaft in den beiden letzten Dezennien erfahren hat. Diese sind in erster Linie durch die politischen Ereignisse verursacht, durch die enormen Kapitalverluste infolge der Kriegführung, die territorialen Veränderungen durch die Friedensverträge, die Neugestaltung der internationalen Schuldverpflichtungen. Daneben waren auch in großem Umfange wirtschaftliche Faktoren für die Umgruppierung innerhalb der Weltwirtschaft entscheidend: die starke Industrialisierung, die in den europäischen Ländern und den Vereinigten Staaten, aber auch in zahlreichen überseeischen Gebieten einsetzte, die Erfindung neuer Produktionsmethoden, die Verwendung neu entdeckter Rohstoffe, die Erschließung neuer Kraftquellen.

---

[1] Wie bereits auf S. 14 ausgeführt, kann aus den statistisch nachgewiesenen Ausfuhrmengen kein Rückschluß auf Art und Qualität der Uhren und damit auch nicht auf die Wirkung von Zolländerungen gezogen werden.

Tabelle 11a.

Die deutsche Uhrenausfuhr nach Erdteilen[1].

(Gruppe „Uhren" des Internationalen Warenverzeichnisses)

	1913		1925		1926	
	1000 Mk.	v.H.	1000 RM.	v.H.	1000 RM.	v.H.
Europa*	20053	*71,1*	39162	*69,0*	26114	*56,0*
Amerika	5629	*20,0*	9252	*16,3*	11366	*24,4*
Afrika	570	*2,0*	1249	*2,2*	1333	*2,8*
Asien	1611	*5,7*	4925	*8,7*	5487	*11,8*
Australien	296	*1,1*	2178	*3,8*	2329	*5,0*
Nicht ermittelt	27	*0,1*	3	–	2	–
Gesamt	28186	*100,0*	56769	*100,0*	46631	*100,0*

	1927		1928		1929	
	1000 RM.	v.H.	1000 RM.	v.H.	1000 RM.	v.H.
Europa*	32050	*61,7*	41313	*64,9*	38944	*63,8*
Amerika	11033	*21,2*	11982	*18,8*	11920	*19,5*
Afrika	1359	*2,6*	1720	*2,7*	1900	*3,1*
Asien	5170	*9,9*	6847	*10,7*	6359	*10,4*
Australien	2387	*4,6*	1830	*2,9*	1965	*3,2*
Nicht ermittelt	–	–	–	–	–	–
Gesamt	51999	*100,0*	63692	*100,0*	61088	*100,0*

[1] Quelle: Statistik des Deutschen Reichs, Bde. 339 II, 366 II und Erg.-Heft der Monatl. Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands 1929.

* einschließlich der asiatischen Gebiete Rußlands bzw. der UdSSR.

Aus Tab. 11a ist zu ersehen, daß vor wie nach dem Kriege Europa der wichtigste Absatzmarkt für die deutsche Uhrenindustrie ist. Allerdings ist der Anteil Europas an der deutschen Uhrenausfuhr seit dem letzten Vorkriegsjahr bedeutend gesunken. Der Rückgang dieses Anteils von 71,1 % im Jahre 1913 auf 63,8 % im Jahre 1929 entspricht dem Rückgang des europäischen Anteils am gesamten Welthandel (1913: 61,0 %, 1929: 52,8 %)[2].

Nord- und Südamerika haben im Jahre 1913 und im Durchschnitt der Jahre 1925/29 fast unverändert 20 % der deutschen Uhrenausfuhr aufgenommen. Der Anteil Amerikas am gesamten Welthandelsumsatz hat sich dagegen von 21,6 % im Jahre 1913 auf 25,7 % im Jahre 1929 gehoben.

Die zunehmende Eingliederung Afrikas, Asiens und Australiens in die Weltwirtschaft macht sich in einem steigenden

[2] Stat. Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1928 S. 100*, 1931 S. 95*.

Verbrauch deutscher Uhren geltend. Vom Jahre 1913 bis 1929 stieg der Anteil Afrikas an der deutschen Uhrenausfuhr von 2,0% auf 3,1%, der Anteil Asiens von 5,7% auf 10,4% und der Anteil Australiens von 1,1% auf 3,2%.

Tabelle 11 b.

Die deutsche Uhrenausfuhr nach Erdteilen.

(Ausfuhrwert 1913 um 60% erhöht = 100)

	1925	1926	1927	1928	1929
Gesamt	126	103	115	141	135
Europa	122	81	100	129	121
Amerika	103	126	123	133	132
Afrika	137	146	149	189	208
Asien	191	213	201	266	247
Australien	460	491	504	386	415

In Tab. 11 b ist die deutsche Uhrenausfuhr der Jahre 1925–1929 nach Kontinenten in Hundertteilen der jeweiligen Ausfuhr des Jahres 1913 ausgedrückt. Zur Ausschaltung der Preissteigerung der Uhren vom Jahre 1913 bis zum Durchschnitt der Jahre 1925/29 wurden in dieser Tabelle, wie auch in allen folgenden Angaben über die Ausfuhrentwicklung, sofern nichts anderes vermerkt, die Ausfuhrwerte 1913 um 60% erhöht. Die gesamte Wertsumme der deutschen Uhrenausfuhr weist im Jahre 1928 eine Zunahme um 41%, im Jahre 1929 um 35% gegenüber dem letzten Vorkriegsjahr auf. Aus dem Vergleich der Zunahme der Ausfuhr nach den einzelnen Erdteilen mit der Entwicklung der Großuhrenzölle[1] ergeben sich folgende Zusammenhänge:

Die prozentuale Zunahme der deutschen Uhrenausfuhr nach europäischen Ländern in den Jahren 1925–1929 ist geringer als die festgestellte Gesamtzunahme. Hierbei ist außerdem zu berücksichtigen, daß ein Teil der Ausfuhr nach europäischen Ländern in solche Gebiete geht, die 1913 zum Deutschen Reiche gehörten, und somit damals nicht in der Statistik des Außenhandels erschien. Nach Feststellung des Statistischen Reichsamtes machen die Abtretungen auf Grund des Friedensvertrags von

[1] Zugrundegelegt wird der gewogene Index B der Großuhrenzölle; die Einbeziehung der Zölle auf Metalltaschenuhren würde das Bild nicht wesentlich verschieben.

Versailles rund 13% des Gebietes und 10% der Bevölkerung aus[1]. Wenn der Uhrenabsatz nach den abgetretenen Gebieten sich entsprechend der Kopfzahl auf 10% des Binnenabsatzes[2] belief und dieser Betrag zwecks Vergleichbarkeit mit den Jahren nach dem Kriege zur Ausfuhr des Jahres 1913 nach europäischen Ländern zugeschlagen wird, so ermäßigt sich die in Tab. 11 b festgestellte Zunahme der Uhrenausfuhr nach europäischen Ländern für das Jahr 1928 von 29% auf 17% und für 1929 von 21% auf 10%.

Der gewogene Index B der Großuhrenzölle zeigt für die berücksichtigten europäischen Länder eine Steigerung von 29% auf 40% des Preises der Uhren vom Jahre 1913 bis 1928[3]. Diese Steigerung setzt sich aus Senkung der Zölle in einigen Ländern und Erhöhung in anderen zusammen. Ein Teil der durch starke Zollerhöhung hervorgerufenen Abnahme der Ausfuhr konnte innerhalb der europäischen Länder durch Steigerung der Ausfuhr nach zollsenkenden bzw. wenig erhöhenden Ländern kompensiert werden; so z. B. steht der Abnahme der Ausfuhr nach Großbritannien und Frankreich eine Zunahme nach den österreichisch-ungarischen Nachfolgestaaten und den Niederlanden gegenüber. Insgesamt aber ist der Anteil Europas an der deutschen Uhrenausfuhr prozentual zurückgegangen infolge der Zollerhöhungen der wichtigsten Absatzländer wie auch infolge des fast völligen Ausfalls Rußlands durch das Außenhandelsmonopol des Sowjetregimes[4]

[1] Berechnet nach dem Gebiets- und Bevölkerungsstande vom 1. Dezember 1910. Stat. Jahrbuch 1928 S. 28.

[2] Die Produktion der deutschen Uhrenindustrie wurde 1913 auf 43,5 Mill. Mk. Großuhren und 4,0 Mill. Mk. einfache Taschenuhren geschätzt (siehe S. 5 ff.). Da von den Großuhren 40% und von den Taschenuhren 60% im Inland verkauft wurden, betrug der Inlandsabsatz 19,8 Mill. Mk. Auf die abgetretenen Gebiete entfallen also 1,98 Mill. Mk. = 3,17 Mill. Mk. Uhren auf Grund der Nachkriegspreise.

[3] Siehe Tab. 9 S. 42/43.

[4] Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Rußland bzw. der UdSSR.

Jahr	in 1000 Mk. bzw. RM.	in Prozenten der gesamten Uhrenausfuhr
1913	2451	*8,7*
1925	393	*0,7*
1926	279	*0,6*
1927	249	*0,5*
1928	736	*1,2*
1929	566	*0,9*

und infolge der schweren wirtschaftlichen Schäden, die die europäischen Staaten in ihrer Gesamtheit durch den Weltkrieg erlitten haben.

Amerika konnte seine relative Stellung in der deutschen Uhrenausfuhr behaupten, trotzdem seine Uhrenzölle den höchsten Durchschnitt der Erdteile erreichen (1928: 81 % v. W.) und gegenüber der Vorkriegszeit außerordentlich erhöht wurden. Durch die rigorose zollpolitische Abschließung der Vereinigten Staaten ging die deutsche Uhrenausfuhr – unter Berücksichtigung der Preissteigerung – im Jahre 1929 auf etwa drei Viertel des Umfanges von 1913 zurück, während die eigene Uhrenproduktion sehr stark zunahm. Ausgeglichen wurde dieser Ausfall durch stärkere Uhrenkäufe Canadas und einiger süd- und mittelamerikanischer Staaten. Das relative Stagnieren der Uhrenausfuhr nach Amerika zeigt deutlich, daß die Hochschutzzölle verhindert haben, daß die deutsche Uhrenindustrie an dem starken wirtschaftlichen Aufstieg dieses Erdteils und den dadurch gesteigerten Absatzmöglichkeiten teilnimmt.

Der Anteil Afrikas an der deutschen Uhrenausfuhr bewegt sich in der Berichtszeit zwischen 2 und 3 %, er ist also gering. In der Hauptsache gehen die Uhren nach der Südafrikanischen Union und nach Ägypten, während die übrigen Länder des Schwarzen Erdteils für den Absatz kaum in Frage kommen. Der Lebensstandard steht in diesen Gebieten auf solch niedriger Stufe – selbst die vier ehemalig deutschen Kolonien nahmen im Jahre 1913 zusammen nur 0,2 %, in den letzten Jahren nur 0,1 % der deutschen Uhrenausfuhr auf –, daß die Wirkung der Zölle auf die Entwicklung der Einfuhr gering zu veranschlagen ist. Die Uhrenzölle der Südafrikanischen Union und Ägyptens sind als mäßig zu bezeichnen: sie betragen 1913 in der Union 15 % v. W. und in Ägypten 8 % v. W. und wurden bis Ende des Jahres 1929 nur in der Union auf 25 % v. W. erhöht.

Die Uhrenausfuhr nach Asien stellt sich in den Jahren 1925 bis 1929 auf das zwei- bis zweieinhalbfache der Ausfuhr im Jahre 1913. Diese Steigerung erfolgte trotz Erhöhung der Uhrenzölle in den wichtigsten Ländern, die sich zwar auch nach dem Kriege in China ($7\frac{1}{2}$ % v. W.) und Niederländ. Indien (12 % v. W.) in erträglichen Grenzen halten, dagegen in Britisch Indien auf

30% v. W. ansteigen und in Japan als Schutzzölle bei Großuhren zwischen 30 und 100% v. W., bei der einfachen Metalltaschenuhr sogar 241% v. W. betragen. Die Entwicklung zeigt, daß die verschiedenen aktiven Momente für den Konsum deutscher Uhren, wie die allmähliche Eingliederung Chinas, das ein Fünftel der gesamten Weltbevölkerung beherbergt, in den internationalen Austausch, die zunehmende Industrialisierung Japans und Britisch Indiens, die Ausdehnung und Intensivierung der tropischen Agrarwirtschaft Niederländisch Indiens stärker waren, als die hemmenden Maßnahmen der Handelspolitik.

Auf das vier- bis fünffache des Umfanges von 1913 stieg die Uhrenausfuhr nach Australien und Neuseeland. In beiden Fällen sind es die günstigen Einkommensverhältnisse durch die gesteigerten Erträge der Landwirtschaft und Viehzucht und die enge Verflechtung mit dem Weltmarkte[1], die eine Einfuhr trotz der schon vor dem Kriege beträchtlichen, aber in der Nachkriegszeit nicht stark erhöhten Zölle möglich machen.

Die Gegenüberstellung der Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach den einzelnen Erdteilen und der Uhrenzölle zeigt nicht in allen Fällen eindeutige Ergebnisse. Die Änderungen im Aufbau der Weltwirtschaft waren in der Berichtszeit so einschneidend, daß dadurch die funktionelle Wechselwirkung zwischen Uhreneinfuhr und Uhrenzoll weitgehend überschattet wurde. Vor allem aber wird die Erkenntnis der Wirkung der Zölle beeinträchtigt durch die Tatsache, daß Zolländerungen nach oben und unten in einzelnen Ländern und entsprechende Ausfuhrbewegungen sich innerhalb der Kontinente kompensieren. Es ist daher notwendig, eine nähere Untersuchung des Umfangs und der Art der deutschen Uhrenausfuhr nach einzelnen Ländern vorzunehmen und so an typischen Beispielen die Wirkung der verschiedenen Zollpolitik nachzuweisen.

---

[1] Im Jahre 1913 betrug der Wert der Ausfuhr pro Kopf der Bevölkerung in Neuseeland 443 Mk., im Australischen Bund 316 Mk. gegenüber 284 Mk. in Großbritannien und 150 Mk. in Deutschland.

1929 stellt sich der entsprechende Wert auf 743 RM. in Neuseeland, 386 RM. im Australischen Bund gegenüber 325 RM. in Großbritannien und 211 RM. in Deutschland. Vgl. Stat. Jahrbuch 1926 S. 98* und 1931 S. 96*.

§ 11. Der Einfluß der Änderungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Wertsummen der deutschen Uhrenausfuhr nach einzelnen Ländern.

A. Die Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach Ländern, deren Großuhrenzölle 1928 niedriger sind als 1913.

Tabelle 12.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Dänemark.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	535	1223	1402	1426	1701	1625
darunter						
Metalltaschenuhren	71	42	76	65	72	92
fertige Großuhren	383	933	1065	1048	1289	1230
Großuhrwerke	49	145	131	164	158	114
Großuhrfurnituren	5	29	26	30	29	33

Das Königreich Dänemark behandelt die Einfuhr aus Deutschland auf Grund der Verträge von 1818 und 1846 mit Preußen und anderen deutschen Staaten meistbegünstigt[1]. Die Zollsätze betragen für Großuhren und Großuhrteile Kr. 0,70 pro kg und zwar unverändert nach dem Zolltarif von 1909 und 1924[2], sodaß die wertmäßig geringere Belastung des Zolls nach dem Kriege auf die inzwischen eingetretene Preissteigerung der Uhren zurückzuführen ist. Die einfachen Metalltaschenuhren wurden 1913 mit Kr. 2.– pro kg (Pos. 289) verzollt, während sie nach dem Tarife von 1924 einem Wertzoll von 10% (Pos. 349) unterliegen; wenn der spezifische Zoll auf den Preis der einfachen deutschen Metalltaschenuhr im Jahre 1913 umgerechnet wird, so ergibt sich ebenfalls eine wertmäßige Belastung von 10%. Die Senkung der dänischen Uhrenzölle in der Nachkriegszeit hat sich für die deutsche Uhrenausfuhr günstig ausgewirkt: dem Rückgang des Zollindex B von 26% des Preises auf 17% vom Jahre 1913 bis 1928 folgt eine Zunahme der Uhrenausfuhr im Jahre 1928 von 99%, 1929 von 90% gegenüber dem Jahre 1913 (unter Berücksichtigung der Preisbewegung).

[1] HV., S. 162, 183.

[2] Tarif von 1909, Internat. Anzeiger für Zollwesen, Jahrg. 1908/09, Heft 33, Pos. 290.

Tarif von 1924, D. H. A. 1924, S. 881, Pos. 350.

Tabelle 13.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Österreich – Ungarn bzw. Österreich, Tschechoslowakei und Ungarn.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	1077	2462	2600	3455	4175	3921
darunter						
Metalltaschenuhren	90	87	86	123	192	221
fertige Großuhren	273	1433	1391	1891	2327	1946
Großuhrwerke	80	201	200	363	361	369
Großuhrfurnituren	284	498	737	752	985	1051

Deutlich zeigt sich auch die günstige Auswirkung der Zollsenkung auf die deutsche Uhrenausfuhr nach Österreich–Ungarn und den durch die Friedensverträge an seine Stelle tretenden Nachfolgestaaten Österreich, Tschechoslowakei und Ungarn. Der statistische Vergleich bereitet zwar einige Schwierigkeiten, da außer der Bildung der genannten Staaten weitere Teile der ehemaligen Donaumonarchie an Jugoslawien, Rumänien, Polen und Italien fielen. Die Einwohnerzahl Österreich-Ungarns betrug nach einer Aufstellung des Statistischen Reichsamts im Jahre 1910 49457000, diejenige der drei Nachfolgestaaten auf den gleichen Zeitpunkt zurückgerechnet 27849000[1].

Die Einfuhr aus Deutschland wurde 1913 in Österreich-Ungarn sowie in den zur Untersuchung stehenden Jahren 1925/29 in den drei Nachfolgestaaten meistbegünstigt behandelt. Der gewogene Index B der Großuhrenzölle stellt sich in Österreich-Ungarn 1913 auf 93% des Preises der Uhren, 1928 in Österreich auf 66%, in der Tschechoslowakei auf 54% und in Ungarn auf 5%. Die deutsche Großuhrenausfuhr nach diesen Gebieten beträgt 1913 637000 Mk. = 1019000 Mk. auf Grund der Nachkriegspreise, 1928 3673000 RM. und 1929 3366000 RM[2]. Die drei Nachfolgestaaten, die nach der oben angegebenen Statistik von 1910

[1] Stat. Jahrbuch 1930, S. 7*.

[2] Bei Österreich-Ungarn und seinen Nachfolgestaaten wird zur Darstellung der Wirkung der Zölle nur die Großuhrenausfuhr (Pos. 934a bzw. 934 C 2, 935a u. b) angesetzt, da in der Gesamtausfuhr der Gruppe Uhren des Intern. Warenverzeichnisses im Jahre 1913 ein ausnehmend hoher Prozentsatz anderer Uhren (Taschenuhren in Edelmetallgehäusen, Taschenuhrteile u. a.) enthalten ist, die für unsere Untersuchung ausgeschieden werden müssen.

nur 56% der Einwohnerzahl der ehemaligen Donaumonarchie besitzen, nahmen also unter der Gunst der Zollermäßigung 1928 das 3,6 fache und 1929 das 3,3 fache der deutschen Großuhrenausfuhr nach Österreich-Ungarn im Jahre 1913 auf. Gleichzeitig ging die Bedeutung der deutschen Filialfabriken in diesen Ländern zurück, da die Herabsetzung der Zölle wenigstens teilweise eine direkte Belieferung von Deutschland aus ermöglichte.

B. Die Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach Ländern, deren Großuhrenzölle seit 1913 gleich geblieben sind.

Tabelle 14.
Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Ägypten.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	81	331	347	281	349	355
darunter						
Metalltaschenuhren	2	27	17	33	26	22
fertige Großuhren	68	299	313	238	308	320

In Ägypten betragen unverändert vom Jahre 1913 bis 1929 die Zölle auf Uhren und Uhrteile ohne Unterschied des Herkunftslandes 8% v. W.[1] Die deutsche Uhrenausfuhr nach Ägypten weist in den Nachkriegsjahren konjunkturelle Schwankungen auf, die in der Hauptsache vom Ausfall der Baumwollernte und der Baumwollpreise abhängig sind. Der wirtschaftliche Aufstieg des Landes und die günstigen Zollverhältnisse brachten eine Steigerung der deutschen Uhrenausfuhr um 168% im Jahre 1928 und 173% im Jahre 1929 gegenüber 1913 (unter Berücksichtigung der Preisbewegung).

C. Die Entwicklung der deutschen Uhrenausfuhr nach Ländern, deren Großuhrenzölle 1928 höher sind als 1913.

Zur eingehenden Untersuchung der Wirkung der erhöhten Zölle auf die deutsche Uhrenausfuhr wurden solche Länder als Beispiele gewählt, die in ihrem wirtschaftlichen Aufbau möglichst stark voneinander abweichen.

[1] System. Zusammenstellung der Zolltarife 1910, S. 626.

Tabelle 15.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach den Niederlanden.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	1257	4146	3360	3443	3961	4147
darunter						
Metalltaschenuhren	108	334	201	174	222	136
fertige Großuhren	1062	3321	2794	2800	3290	3589
Großuhren	47	262	178	249	221	138
Großuhrfurnituren	6	33	42	46	55	74

Die Niederlande haben für die deutsche Ausfuhr insgesamt sowie für die Uhrenausfuhr im besondern gegenüber der Vorkriegszeit erhöhte Bedeutung gewonnen: 1913 standen sie hinsichtlich der gesamten deutschen Ausfuhr an 3. Stelle, hinsichtlich der Uhrenausfuhr an 7. Stelle unter den Abnehmerländern, 1929 dagegen an 1. bzw. an 2. Stelle. Diese Entwicklung wurde gefördert durch die freihändlerische Einstellung, die dem Charakter des Landes als Vermittler zwischen den umgebenden hochentwickelten Staaten und als Eingangstor zu West- und Mitteleuropa entspricht. Der Einfuhrzoll für alle Arten von Uhren und Uhrteile betrug vor dem Kriege 5% v. W. und wurde in der Tarifreform 1924 auf 8% v. W. erhöht[1]. Da in den Niederlanden keine Uhren hergestellt werden, trägt der Zoll ausgesprochen fiskalischen Charakter und hält sich auch nach der Erhöhung in Grenzen, die im internationalen Handel nicht als hemmend empfunden werden. Wie schon aus den Angaben über die Stellung der Niederlande unter den Kunden der deutschen Uhrenindustrie hervorgeht, weist die deutsche Ausfuhr eine Zunahme auf, die unter Berücksichtigung der Preisbewegung 1928 97%, 1929 106% gegenüber 1913 beträgt. Die Zusammensetzung der Ausfuhr hat sich nicht wesentlich geändert, da ein Anreiz zum Bezug von Uhrenhalbfabrikaten weder aus Gründen der Zollvergünstigung noch aus Verschiedenheit des Geschmacks hinsichtlich der Ausstattung der Gehäuse vorliegt: auf die fertigen Großuhren entfallen 1913 84%, 1929 87% der Gesamtausfuhr.

---

[1] 1913 gültiger Zolltarif: Intern. Anzeiger für Zollwesen 1909/10, Heft 26, Brüssel 1910.

Zolltarif von 1924, gültig ab 1. Juli 1925, D. H. A. 1925, S. 1595.

Tabelle 16.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Großbritannien.*

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	7593	20561	7855	11483	13260	12465
darunter						
Metalltaschenuhren	662	1367	782	1049	1282	2067
fertige Großuhren	6512	17860	6337	9164	9857	7823
Großuhrwerke	271	1187	635	1144	1902	2065
Großuhrfurnituren	38	79	66	70	103	324

* 1925/29 ohne das Gebiet des Irischen Freistaates.

Die durch den Krieg und seine Folgen verursachten wirtschaftlichen Verschiebungen haben auch in Großbritannien, dem klassischen Lande des Freihandels, eine starke Einmischung des Staates in die Wirtschaft gebracht. Die englische Wirtschaftspolitik hat sich vor allem drei Ziele gesteckt: die Wiederherstellung eines geordneten Währungs- und Finanzwesens, die Förderung der Wirtschaftsbeziehungen innerhalb des britischen Imperiums und die Sicherung und Erweiterung des heimischen Marktes. Die Uhrenzölle wurden durch das Finanzgesetz von 1915 gleichzeitig mit den Zöllen auf Automobile, Musikinstrumente und Kinofilme eingeführt. Diese sog. Mc. Kenna-Zölle wurden bei ihrer Einführung als Kriegsnotwendigkeiten motiviert und später als Maßnahmen zur Beschränkung der „Luxuseinfuhr" beibehalten; in Wirklichkeit tragen sie überwiegend den Charakter von Schutzzöllen. Die Mc. Kenna-Zölle blieben bis heute in Kraft mit Ausnahme der Zeit vom 2. August 1924 bis zum 30. Juni 1925[1]. Die kurze Aussetzung für elf Monate wurde durch die Labour Party erreicht, die vom Januar bis November 1924 die Regierung stellte. Der Wahlsieg der Konservativen führte 1925 zur handelspolitischen Reaktion, die sich in der Wiederinkraftsetzung der Mc. Kenna-Zölle und der Einführung weiterer Zölle äußerte. Die zweite Labour-Regierung (1929–1931) hob die Mc. Kenna-Zölle nicht wieder auf; ihre handelspolitische Einstellung zeigte sich nur in der Bekämpfung der wachsenden Schutzzollpropaganda, der sich infolge der täglich stärker fühlbaren Wirtschaftskrise immer weitere Kreise anschlossen.

[1] D. H. A. 1924, S. 1465 und 1925, S. 1559.

Der Zoll für Uhren und Uhrteile beträgt $33^1/_3$% v. W., für Erzeugnisse aus dem Empire zwei Drittel dieses Satzes[1]. Da die Bevorzugung der britischen Dominien und Kolonien bei diesen Artikeln nicht in Frage kommt, wird tatsächlich die Uhreneinfuhr aus allen Ländern gleichmäßig behandelt. Im Folgenden soll die Einwirkung des englischen Zolls auf die Uhreneinfuhr aus Deutschland untersucht werden, das 1913 76%, in den Jahren 1925/1929 zwischen 71% und 79% der gesamten englischen Einfuhr von fertigen Großuhren lieferte[2].

Die Entwicklung der Gesamtwerte der deutschen Uhrenausfuhr nach Großbritannien nach einzelnen Vierteljahren ist in Diagramm I dargestellt. Als Ausgangspunkt ist der Vierteljahrsdurchschnitt der deutschen Uhrenausfuhr nach dem Internationalen Warenverzeichnis im Jahre 1913, der zur Ausschaltung der Preiserhöhung in den Nachkriegsjahren um 60% erhöht wurde, angesetzt[3]. Die Kurve zeigt vor Aufhebung des Zolls am 2. August 1924 ein starkes Abfallen, nach Aufhebung eine starke Zunahme, die durch den saisonmäßigen Höhepunkt im Weihnachtsgeschäft verstärkt wird. Im ersten Halbjahr 1925 ist zuerst ein kurzer Rückgang festzustellen, dem jedoch eine außerordentliche Steigerung folgt, als der Schatzkanzler der konservativen Regierung Churchill in seiner Budgetrede am 28. April 1925 die Wiedereinführung der Mc. Kenna-Zölle auf den 1. Juli ankündigt. Infolge der rechtzeitigen Auffüllung der Lagervorräte fiel in der Folgezeit ein großer Teil der Nachfrage aus. Erst im Laufe des Jahres 1927 nimmt die Ausfuhr wieder einen größeren Umfang an, der in den folgenden Jahren ungefähr gehalten wird und somit zeigt, daß die Lager geräumt sind und die Einfuhr zur Deckung des laufenden Bedarfs geschieht. Verglichen mit dem Jahre 1913 hat die Uhrenausfuhr nach Großbritannien einschl.

---

[1] Die „Imperial Preference" wurde durch das Finanzgesetz 1919 eingeführt. D. H. A. 1919, S. 691.

[2] Quelle: Annual Statement of the Trade of the United Kingdom.

[3] Quelle: Monatl. Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands. Da für die Zeit von Januar bis September 1924 nur die Gesamtsumme der Werte der Uhrenausfuhr veröffentlicht ist, wurden die einzelnen Vierteljahrswerte durch Interpolation nach den Mengen der ausgeführten fertigen Großuhren gewonnen. Für die Zeit 1925/29 beziehen sich die angegebenen Werte auf die Ausfuhr nach Großbritannien ohne das Gebiet des Irischen Freistaates.

des Irischen Freistaates im Jahre 1928 um 10%, 1929 um 3% zugenommen (nach Berücksichtigung der Preissteigerung).

Nach Wiedereinführung der englischen Zölle im Jahre 192[illegible] setzt eine Krise für die deutsche Uhrenindustrie ein, da England als größter Kunde seinen Bedarf auf längere Sicht gedeckt hatte, sodaß auch bei stark herabgesetzten Preisen nur kleine Umsätze getätigt werden konnten. Auch nach Überwindung dieses konjunkturellen Rückschlags, der durch die Rückwirkungen der Normalisierung der englischen Währung und durch den Streik im englischen Kohlenbergbau verschärft wurde, halten die Klagen der Uhrenfabriken über die ungenügenden Preise an. Selbst die Konvention über Weckerpreise auf dem englischen Markt, der auch wichtige französische Uhrenfabriken zugestimmt hatten und die außerordentlich niedrige Preise vorsah[1], konnte nicht aufrecht erhalten werden, da weitere Unterbietungen durch einzelne Firmen stattfanden. Wenn auch der exakte statistische Nachweis der teilweisen Rückwälzung des Zolls nicht möglich ist, so scheint doch aus diesen Marktberichten und Preisnotierungen mit ziemlicher Zuverlässigkeit entnommen werden zu können, daß durch die Einführung des Zolls tatsächlich ein Druck auf die deutschen Ausfuhrpreise ausgeübt worden ist.

Tabelle 17.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach den Vereinigten Staaten von Amerika.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	2658	2645	3445	3775	3378	3234
darunter						
Metalltaschenuhren	62	19	35	67	111	94
fertige Großuhren	2200	1904	2554	2881	2282	2040
Großuhrwerke	179	604	562	391	441	405
Großuhrfurnituren	22	67	100	272	381	563

Als drittes Beispiel der Auswirkung erhöhter Uhrenzölle seien die Vereinigten Staaten von Amerika angeführt. Die Hoch-

[1] Nach einem amerikanischen Handelsamtsbericht stellten sich anfangs 1928 die Angebotspreise für deutsche Wecker einschl. Zoll auf sh 2/9 bis 2/11. U. S. Department of Commerce: International Trade in Clocks and Watches. Trade Information Bulletin Nr. 585, Washington 1928, S. 30.

schutzzölle sind für Amerika nicht mehr ein umstrittenes Problem, sondern gelten als Notwendigkeit, von der der Farmer, der Arbeiter und der Industrielle in gleicher Weise überzeugt sind. Die beiden großen politischen Parteien der Demokraten und Republikaner unterscheiden sich, wie Sieveking mit Recht feststellt[1], nur durch den Grad ihres Protektionismus.

Die Hochschutzzölle der Vereinigten Staaten haben seit der Jahrhundertwende nur durch den Underwood-Simonns-Tarif von 1913[2] eine Mäßigung erfahren, die die Einlösung des Wahlprogramms der Demokraten durch den Präsidenten Wilson darstellt. Dieser Tarif vom 3. Oktober 1913, der für Uhren Wertzölle in Höhe von 30% vorsieht, kam aber nicht mehr voll zur Auswirkung, da 1914 der Weltkrieg ausbrach, der für die Vereinigten Staaten das Ausfallen der ausländischen Konkurrenz auf dem Binnenmarkt und zugleich eine ungeheuere Absatzmöglichkeit nach den kriegführenden Ländern brachte.

Die Nachkriegszeit stellte der Union neue Probleme durch den im Jahre 1920 einsetzenden Konjunkturrückgang und durch die Verschiebung der Konkurrenzverhältnisse auf dem Weltmarkt infolge des Währungszerfalls in den europäischen Ländern. Diesen wirtschaftlichen Schwierigkeiten suchte Amerika durch eine schutzzöllnerische Tarifreform zu begegnen. Sie wurde durch das Notstandstarifgesetz von 1921 eingeleitet und durch den Fordney-Mc. Cumber-Tarif vom 21. September 1922 zu Ende geführt[3]. Die handelsvertraglichen Beziehungen zu Deutschland fanden ihre Regelung durch den Friedensvertrag von 1921, der die Vereinigten Staaten in den Genuß der Rechte des Versailler Vertrags (einseitige Meistbegünstigung) setzte, und schließlich durch den Handelsvertrag vom 8. Dezember 1923, der auch Deutschland mit dem 14. Oktober 1925 vertraglich die amerikanische Meistbegünstigung brachte[4].

Der Fordney-Mc. Cumber-Tarif, der bis zum 17. Juni 1930 in Kraft war, sieht für fertige Uhren und Uhrwerke kombinierte

---

[1] Sieveking, Heinrich, Die Gestaltung der Handelspolitik in den wichtigsten Ländern. Berlin u. Leipzig 1930, S. 43.

[2] Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrgang 1913/14, Heft 21, Brüssel 1914.

[3] D. H. A. 1921, S. 351 und 1922, S. 854.

[4] Friedensvertrag vom 25. August 1921, R. G. Bl. 1921, S. 1318 u. 1369. Freundschafts-, Handels- und Konsularvertrag vom 8. Dezember 1923. D. H. A. 1925, S. 1861.

Zölle vor, d. h. Wertzölle und außerdem spezifische Zuschläge, die sich nach der Zahl der Steine und Lage-Regulierungen oder nach verschiedenen Preisklassen richten[1]. Ferner ist vorgeschrieben, daß alle Uhren, Uhrwerke und Platinen den Namen des Herstellers und Ursprungslandes tragen müssen, wodurch weitere Arbeitsgänge in der Fabrikation erforderlich werden. Die Höhe der Großuhrenzölle (Index B) stieg vom Dezember 1913 bis 1928 von 30% auf 93% v. W.[2]

Anläßlich der Zolltarifverhandlungen im amerikanischen Parlament in den Jahren 1929/30 hat die U. S. Tariff Commission einen Vergleich der Zolltarife von 1913 und 1922 mit der neuen Vorlage durchgeführt, bei dem die Zollsätze bzw. Zollerträge in den Jahren 1913 und 1928 in Prozent des Werts der jeweiligen Einfuhr berechnet wurden[3]. Die sich hieraus ergebende effektive Wertbelastung der Uhreneinfuhr stellt sich im Jahre 1913 auf 30% entsprechend dem Wertzollsatz des Underwood-Simonns-Tarifs. Die effektive Wertbelastung der kombinierten Zollsätze des Fordney-Mc. Cumber-Tarifs bewegt sich im Jahre 1928 bei der Gruppe „Großuhren und Großuhrwerke ohne Steine im Gangwerk" zwischen 54,5% und 92,7%, bei den Großuhrteilen beträgt sie 50% (reiner Wertzollsatz); am höchsten ist die effektive Belastung (92,7%) bei den billigen Stapelwaren der Preisklasse bis einschließlich $ 1,10 pro Stück, auf die ein Fünftel der Großuhreneinfuhr entfällt[4]. Bei der gesamten Gruppe der Großuhren beträgt im Jahre 1928 der Zollertrag 65% des Wertes der Einfuhr.

Sowohl bei den einzelnen Preisklassen der Großuhren wie auch beim Gesamtdurchschnitt liegt die von der Tariff Commission errechnete effektive Zollbelastung unter der prozentualen Höhe der Zölle auf die sechs typischen Großuhren, Großuhrwerke

---

[1] Siehe Zollsätze in Tab. 18.

[2] Bis zum 2. Oktober 1913 war der Payne-Aldrich-Tarif vom Jahre 1909 (Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrg. 1909/10, Heft 21, Brüssel 1909) mit einem Großuhrenzoll von 40% v. W. (Index B), vom 3. Oktober 1913 an der Underwood-Simonns-Tarif mit 30% v. W. in Kraft.

[3] U. S. Tariff Commission, Comparison of rates of duty in the pending Tariff Bill of 1929 with the Tariff Act of 1913 and the Tariff Act of 1922. (Senate Document Nr. 30, 71st Congress, 1st Session). Washington 1929, S. 58/62.

[4] Siehe Tab. 18.

Tabelle 18.

Vereinigte Staaten von Amerika: Zollerträge im Verhältnis zum Werte der Uhreneinfuhr im Jahre 1928[1].

Warenbezeichnung	Einfuhr			Zollertrag $	Zollsatz des Tarifs von 1922		Zollertrag in % des Werts der Waren
	Menge Stück	Wert $	Einheits-Wert $		Wertzoll	spezif. Zoll $ pro Stück	
Taschenuhrwerke, in Gehäusen eingehend oder nicht, mit weniger als 7 Steinen	2407818	3782145	1,57	1805863		0,75	*47,75*
Taschenuhrgehäuse für alle Arten von Taschenuhren	1279288	724092	0,57	325841	45%		*45,00*
Großuhren und Großuhrwerke, in Gehäusen eingehend oder nicht, mit Steinen im Gangwerke							
nicht mehr als 2 Steine	18674	159591	8,55	90490	45%	+1,—	*56,70*
mit 2–4 Steinen	1205	7792	6,47	5916	45%	+2,—	*75,93*
mit mehr als 4 Steinen	7466	181579	24,32	111575	45%	+4,—	*61,45*
ohne Steine im Gangwerke							
im Werte pro Stück							
nicht über $ 1,10	333456	244634	0,73	226795	45%	+0,35	*92,71*
von $ 1,10 bis 2,25	23051	41190	1,79	34671	45%	+0,70	*84,17*
von $ 2,25 bis 5.–	24641	91594	3,72	65858	45%	+1,—	*71,90*
von $ 5.– bis 10.–	5254	39156	7,45	28128	45%	+2,—	*71,84*
von über $ 10.–	4031	127266	31,57	69363	45%	+3,—	*54,50*
Großuhrteile, getrennt eingehend	·	250804	·	125402	50%		*50,00*
Großuhrgehäuse, getrennt eingehend	pound 42182	79281	1,88	35676	45%		*45,00*
Aufgeführte Waren insgesamt	·	5729124	·	2925578			*51,07*
Aufgeführte Großuhren, Großuhrteile und Gehäuse	·	1222887	·	793874			*64,92*

[1] Quelle: United States Tariff Commission, Comparison of rates of duty in the pending Tariff Bill of 1929 with the Tariff Act of 1913 and the Tariff Act of 1922. (Senate Document No. 30, 71st Congress, 1st Session) Washington 1929.

und -furnituren der deutschen Ausfuhr[1]: der von der gesamten Großuhreneinfuhr der Vereinigten Staaten durchschnittlich übersprungene Zoll beträgt 65% v. W., der gewogene Index B der Großuhrenzölle dagegen 93% v. W. Da durchschnittlich 70% der in den Vereinigten Staaten eingeführten Großuhren aus Deutschland stammen, kann die genannte effektive durchschnittliche Zollbelastung nicht durch Lieferungen aus andern Ländern merklich beeinflußt sein. Aus der starken Divergenz zwischen der effektiven Zollbelastung der Uhreneinfuhr und der prozentualen Zollhöhe auf typische Ausfuhrartikel der deutschen Uhrenindustrie geht klar hervor, daß Uhren mit höherer und höchster Zollbelastung von der Einfuhr ausgeschlossen sind: die Zölle der Vereinigten Staaten wirken prohibitiv für einen großen Teil des deutschen Großuhrensortiments.

Der Übergang vom Uhrenzoll von 30% v. W. im Jahre 1913 zum Hochschutzzoll des Fordney-Mc. Cumber-Tarifs bewirkte einen starken Rückgang der deutschen Uhrenausfuhr nach den Vereinigten Staaten. Nach der deutschen Statistik beträgt die Uhrenausfuhr nach Ausschaltung der Preisveränderungen im Jahre 1928 nur 79% und 1929 nur 76% der Ausfuhr im Jahre 1913. Innerhalb der Uhrenausfuhr hat sich eine Verschiebung des Anteils der Großuhrfurnituren von 0,8% im Jahre 1913 auf 17,4% im Jahre 1929 vollzogen, da ihre Zollbelastung niedriger ist, als diejenige der fertigen Großuhren und Großuhrwerke. Die Einfuhr von Uhren in demontiertem Zustande zur Ausnützung des billigeren Bestandteil-Zolls hat jedoch der deutschen Industrie infolge der beträchtlichen Zollbelastung an und für sich (50% v. W.) und der etwa zwei- bis dreimal so hohen Löhne für die Remontage in den Vereinigten Staaten den Markt im früheren Umfange nicht erhalten können. So sind die Vereinigten Staaten vom zweiten Platz unter den Kunden der deutschen Uhrenindustrie mit einer Quote von 9,4% des gesamten Auslandabsatzes im Jahre 1913 auf den vierten Platz mit einer Quote von 5,3% im Jahre 1929 zurückgedrängt worden.

Die Bedeutung des Verlusts eines derart aufnahmefähigen Marktes wie die Union tritt noch klarer zutage, wenn der Anteil der Einfuhr am Uhrenkonsum berechnet wird, der sich aus den

---

[1] Siehe Tab. II Anhang.

amtlichen Produktionserhebungen und den Salden des Außenhandels feststellen läßt. Unter dem 30% Zollschutz des Underwood-Simonns-Tarifs betrug die Großuhreneinfuhr im Jahre 1914 noch 8,7% des heimischen Verbrauchs, sank aber dann unter Einwirkung der hohen Sätze des Fordney-Mc.Cumber-Tarifs bis auf 2,8% im Jahre 1929.

Tabelle 19.

Ver. Staaten v. A: Produktion und Außenhandel in Großuhren.*

Jahr	Produktion 1000 RM.	Einfuhr		Ausfuhr	
		1000 RM.	in v. H. des Konsums	1000 RM.	in v. H. der Produktion
1914	46333	3801	*8,7*	6523	*14,1*
1925	123392	3301	*2,8*	7938	*6,4*
1927	160804	4895	*3,1*	8066	*5,0*
1929	177097	4896	*2,8*	8290	*4,7*

* U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census: 15th Census of the United States, 1929: Clocks, Watches, and Parts. Washington 1931.

Als negative Folge der künstlichen Hochzüchtung einer Industrie durch Zölle ist der Rückgang der Großuhrenausfuhr der Vereinigten Staaten festzustellen, wenn die Preiserhöhung seit 1914 berücksichtigt wird. Die hohen Kosten der Produktion, die nur unter dem Preisschutz der Zölle im Inland rentabel ist, schließen die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt immer mehr aus. Während im Jahre 1914 noch 14,1% der amerikanischen Großuhrenerzeugung exportiert wurden, fiel die Exportquote auf 6,4% im Jahre 1925 und weiter auf 5,0% im Jahre 1927 und 4,7% im Jahre 1929. Dieser Rückgang der Ausfuhr zeigt sich nicht nur im Vergleich zur stark vergrößerten amerikanischen Inlandsproduktion, sondern auch im rückläufigen Anteil der Vereinigten Staaten am Weltausfuhrhandel in Großuhren, der sich von 17,6% im Jahre 1913 auf 10,8% im Jahre 1929 verminderte[1].

Die immer stärker werdende Tendenz der Ausschaltung vom Weltmarkt durch die Hochschutzzölle hat die Vereinigten Staaten, in deren öffentlicher Diskussion das Schlagwort „scientific tariff making" eine so große Rolle spielt, nicht veranlaßt, bei der Tarifreform 1930 eine Herabsetzung der Uhrenzölle vor-

[1] Vgl. Tab. 6a, S. 25.

zunehmen. Sie wurden im Gegenteil in dem ab 18. Juni 1930 gültigen Smoot-Hawley-Tarif weiter erhöht[1], sodaß mit einem weiteren Rückgang der deutschen Uhrenausfuhr nach der Union, aber auch andererseits mit einer verringerten Konkurrenz auf dritten Märkten zu rechnen sein wird. Dieses Vorgehen hemmt nicht nur die natürliche Eingliederung der amerikanischen Wirtschaft in die Weltwirtschaft, sondern steht auch in krassem Widerspruch mit den Zahlungsverpflichtungen, die Europa und insbesondere Deutschland gegenüber den Vereinigten Staaten zu erfüllen haben.

Tabelle 20.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Chile.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	226	319	272	269	264	467
darunter						
Metalltaschenuhren	14	33	35	29	25	35
fertige Großuhren	185	279	225	226	232	427

Im Gegensatz zur ausgesprochenen Schutzabsicht der Uhrenzölle in den Vereinigten Staaten tragen die Uhrenzölle Chiles fiskalischen Charakter. Die handelsvertraglichen Beziehungen mit dem Deutschen Reich sind durch Meistbegünstigungsverträge geregelt, die seit 1863 in Kraft sind[2]. Der durchschnittliche Großuhrenzoll (Index B) beträgt Ende 1913 42% des Preises[3]. Während des Krieges und in den Nachkriegsjahren wurden die Zölle weiter heraufgesetzt. In der zur Untersuchung stehenden Zeit von Anfang 1925 bis zum 26. April 1928 galt der Zolltarif von 1921[4], dessen Sätze nach der gleichen Methode umgerechnet einen durchschnittlichen Großuhrenzoll von 92% v. W. ergeben (der Vergleichbarkeit halber wurden die Uhrenpreise am 31. Dez. 1928

[1] D. H. A. 1930, S. 2591. Die Wertzollsätze der Gruppe „Großuhren und Großuhrwerke ohne Steine im Gangwerk" wurden von 45% auf 65% und die spezifischen Zuschläge durchschnittlich um die Hälfte erhöht.

[2] Freundschafts-, Handels- und Schiffahrtsverträge mit Preußen und den übrigen Staaten des Zollvereins von 1862/69, HV., S. 75.

[3] Zolltarif: Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrg. 1909/10, Heft 150, Brüssel 1909. Generelle Erhöhung der Wertzölle um je 5% v. W., D. H. A. 1913, S. 1022.

[4] Zolltarif vom 2. März 1921, D. H. A. 1921, S. 688.

zugrunde gelegt). Die Tarifreform des Jahres 1928 stand unter dem Zeichen eines außerordentlich gesteigerten Protektionismus, der von der Regierung mit der Notwendigkeit der Loslösung des Landes von der Konjunktur der Salpeter- und Kupferindustrie, die sehr starke Schwankungen aufweist, motiviert wurde. So wurde die Einfuhr von Produktionsmitteln für einheimische Industrien in zahlreichen Fällen erleichtert, aber andererseits die Zölle für Konsumgüter stark erhöht. Der Index B der Großuhrenzölle beträgt nach dem neuen Zolltarif[1] 185% v. W. und ist somit der höchste, der in dieser Untersuchung festgestellt wurde.

Die Zusammenhänge zwischen der deutschen Uhrenausfuhr und den chilenischen Uhrenzöllen sind aus Diagramm II zu ersehen. Als Ausgangspunkt ist der Wert der deutschen Uhrenausfuhr nach Chile im Jahre 1913 angenommen, der zwecks Vergleichbarkeit mit den Nachkriegswerten um 60% erhöht ist; die Ausfuhrwerte 1925/29 sind in Prozent dieses erhöhten Ausfuhrwertes 1913 ausgedrückt[2]. Die Steigerung der Uhrenzölle von 42% auf 92% v. W. (Index B) hemmt die deutsche Uhrenausfuhr so sehr, daß sie 1925 auf 88% und in den beiden folgenden Jahren auf 75% bzw. 74% der Ausfuhr des Jahres 1913 sinkt. Im Jahre 1928, in dem im April der Zoll auf 185% v. W. gesteigert wurde, ist ein weiterer Rückgang der Ausfuhr auf 73% zu verzeichnen, während im Jahre 1929, ohne daß der Zoll sich gegenüber 1928 geändert hat, ein rapides Ansteigen auf 129% der Ausfuhr des Jahres 1913 eintritt.

Das Absinken der deutschen Uhrenausfuhr nach Chile 1925 bis 1927, während die Zölle unverändert blieben, sowie das starke Ansteigen der deutschen Uhrenausfuhr im Jahre 1929 nach der Zollerhöhung von 1928 zeigen die Änderung der Aufnahmefähigkeit des Uhrenmarkts unter dem Einfluß der Konjunktur. Diese ist weitgehend von der Geschäftslage in der Kupfer- und Salpeterindustrie bestimmt, die beide fast ausschließlich Exportindustrien sind und 1913 und 1928 $^4/_5$ des Werts der chilenischen Ausfuhr stellten. Als Maßstab der jeweiligen Konjunktur des Landes kann

---

[1] D. H. A. 1928, S. 2324; in Kraft ab 27. April 1928.

[2] Nach der chilenischen Statistik kamen 1925 und 1926 63%, 1927 68%, 1928 74% und 1929 76% der Großuhreneinfuhr aus Deutschland (Estadística Anual de la República de Chile, Comercio Exterior). Für das Jahr 1913 liegen Angaben über die Herkunftsländer nicht vor.

daher der Wert der chilenischen Gesamtausfuhr dienen. Als Basis wurde der Wert der Ausfuhr im Jahre 1913 angesetzt, der durch Erhöhung um 40% entsprechend der Preissteigerung der wichtigsten Welthandelswaren mit den Ausfuhrwerten der Nachkriegsjahre vergleichbar gemacht ist; diese wurden wiederum in Prozent dieses erhöhten Ausfuhrwerts 1913 ausgedrückt[1].

In Einklang mit den Berichten über die geschäftliche Lage geht von 1925 auf 1926 die Konjunkturkurve zurück und beharrt in der Krise 1926/27 auf dem Stande von 1913. In den Jahren 1928 und 1929 steigt sie stark an, da – wie das Statistische Reichsamt in seinem Bericht ausführt – die technischen und absatzorganisatorischen Umstellungen der Salpeterindustrie großen Erfolg hatten und gleichzeitig die Kupferpreise auf dem Weltmarkt stark anzogen[2]. Die Parallelität zwischen der zurückgehenden chilenischen Konjunktur und den zurückgehenden Uhrenlieferungen aus Deutschland in den Jahren 1925 bis 1927 ist klar zu erkennen; die Zölle bleiben in dieser Zeit unverändert. Im Jahre 1928 sinken die Uhrenkäufe Chiles noch weiter, aber nicht so stark, wie die Verdoppelung der Zollsätze es erwarten ließe. Der Grund hierfür liegt in dem günstigen Umschwung der Konjunktur, die sich von den Ausfuhrindustrien ausgehend auf den gesamten Wirtschaftskörper überträgt und im Jahre 1929 voll zur Geltung kommt. Die Einkommen der Bevölkerung steigen und werden zu einem Teile für den Kauf deutscher Uhren verwendet. Infolgedessen wird der Höhepunkt der deutschen Uhrenausfuhr mit 129% der Ausfuhr von 1913 im Jahre 1929 erreicht.

Daß aber selbst die außerordentlich günstigen konjunkturellen Verhältnisse des Jahres 1929 nicht vermocht haben, die durch die Zölle verursachten Beschränkungen der deutschen Uhrenausfuhr nach Chile wettzumachen, zeigt die vergleichsweise eingezeichnete

[1] Zugrunde gelegt wurden die vom Stat. Reichsamt in Mk./RM. umgerechneten Werte der chilenischen Gesamtausfuhr:

1913	599,4 Mill. Mk. × 1,4 = 839,2	100
1925	947,5 Mill. RM.	113
1926	846,1 „ „	101
1927	853,1 „ „	102
1928	1012,6 „ „	121
1929	1176,5 „ „	140

Stat. Jahrbuch 1928, S. 92* und 1930, S. 88*.

[2] Die Wirtschaft des Auslandes 1928 (Einzelschriften zur Statistik des Deutschen Reichs Nr. 8). Berlin 1929, S. 459.

Kurve der deutschen Uhrenausfuhr nach allen übrigen süd- und mittelamerikanischen Ländern[1]. Diese Staaten, die hinsichtlich ihrer weltwirtschaftlichen Stellung mit Chile verglichen werden können, nahmen nach Ausschaltung der Preissteigerung 1928 167% und 1929 164% der deutschen Uhrenausfuhr im Jahre 1913 auf.

§ 12. Der Einfluß der Änderungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Zusammensetzung der deutschen Uhrenausfuhr nach einzelnen Ländern.

I. Die Änderungen des Sortiments und der Qualität der deutschen Uhrenausfuhr unter dem Einfluß der Zölle.

Bei unterschiedlicher Zollbelastung verschiedener Uhrensorten ist die deutsche Uhrenindustrie bestrebt, vorwiegend solche Uhren auszuführen, für die relativ am wenigsten Zoll entrichtet werden muß. Leider können auf Grund der deutschen Außenhandelsstatistik die Änderungen des Sortiments der ausgeführten Uhren nicht festgestellt werden, da die Angabe des Gewichts und des Werts der Uhren keinen Anhaltspunkt für das durchschnittliche Stückgewicht oder die Qualität bietet. Aber daß z. B. hohe Gewichtszölle die Einfuhr von relativ leichten und hochwertigen Uhren begünstigen oder daß durch die Staffelung der Zölle nach Preisklassen, wie im Fordney-Mc. Cumber-Tarif der Vereinigten Staaten, Uhren in bestimmten Preislagen bevorzugt werden, steht außer Frage.

II. Die Änderungen des Anteils der fertigen Großuhren und der Großuhrbestandteile an der deutschen Großuhrenausfuhr unter dem Einfluß der Zölle.

Die Anpassungsfähigkeit der deutschen Uhrenindustrie in der Herstellung der Uhrgehäuse an das Geschmack- und Kunstempfinden ihres großen Kundenkreises führt dazu, daß bei Zollfreiheit oder bei gleichmäßiger Zollbelastung von Uhren-

[1] Der Wert der deutschen Uhrenausfuhr nach diesen Ländern beträgt:

1913	2 159 000 Mk.
1925	4 910 000 RM.
1926	5 557 000 „
1927	4 685 000 „
1928	5 746 000 „
1929	5 644 000 „

halbfabrikaten und fertigen Uhren unter Voraussetzung gleich ungünstiger Produktionsbedingungen für alle Produktionsstufen nur fertige Uhren – abgesehen von Ersatzteilen zu Reparaturen – ausgeführt werden.

Die verschieden hohen Zölle des Auslandes auf Halbfabrikate (Uhrfurnituren, Uhrwerke und Uhrgehäuse) und auf Fertiguhren verursachen dagegen Verschiebungen des Anteils der fertigen Uhren und der Halbfabrikate an der Ausfuhr. Durch niedrigere Zölle auf Halbfabrikate als auf Fertigprodukte will der ausländische Abnehmerstaat erreichen, daß aus Deutschland nur Halbfabrikate eingeführt und im Lande selbst zu fertigen Uhren verarbeitet werden. Wenn zu diesem Zweck Fabrikationsstätten errichtet und geeignete Arbeitskräfte herangebildet sind, werden die Zölle auf Halbfabrikate den Zöllen auf Fertiguhren angeglichen. Der gleichmäßig hohe Zollschutz der Halb- und Fertigfabrikate zwingt dann zum Ausbau der Montierungswerkstätten zu vollständigen Uhrenfabriken, wenn nicht die in den schon bestehenden Produktionsanlagen investierten Kapitalien verloren sein sollen.

Die Möglichkeit der teilweisen Verlegung des Fabrikationsprozesses ins Ausland zur Ausnützung niedrigerer Bestandteilzölle kommt nur für Großuhren in Betracht. Die Remontage der einfachen deutschen Metalltaschenuhr im Ausland würde zu hohe Kosten verursachen; der billige Preis dieses Artikels, der die Einführung auf dem Weltmarkt ermöglichte, kann nur durch eine organisch aufgebaute und weitgehend mechanisierte Herstellung erreicht werden.

An Hand der deutschen Ausfuhrstatistik soll nun der Einfluß festgestellt werden, den die Zölle einzelner Länder auf die Zusammensetzung der deutschen Großuhrenausfuhr aus Halb- und Fertigfabrikaten seit dem Jahre 1913 ausgeübt haben. Auch dieser Untersuchung werden wieder die Werte der Ausfuhr der fertigen Großuhren (Stat. Nr. 934 a bzw. 934 C 2), der Großuhrwerke (Stat. Nr. 935 a) und der Großuhrfurnituren (Stat. Nr. 935 b) zugrunde gelegt[1].

[1] Nicht in der Gruppe „Uhren" der deutschen Ausfuhrstatistik, sondern unter „Holzwaren" wird die Ausfuhr von Uhrgehäusen aus Holz ausgewiesen (Stat. Nr. 631 f). Diese an sich nicht umfangreiche Ausfuhr weist nach dem Kriege eine stark sinkende Tendenz auf (1913: 7223 dz im Werte von

A. Zusammensetzung der Großuhrenausfuhr nach Ländern mit gleichmäßiger Zollbelastung von Großuhrfurnituren, Großuhrwerken und fertigen Großuhren.

Der Zoll auf sämtliche Großuhren und Großuhrbestandteile beträgt in den Niederlanden im Jahre 1913 5 % v. W. und seit dem 1. Juli 1925 8 % v. W. Entsprechend dieser gleichmäßigen Zollbelastung stellt sich der Anteil der Großuhrwerke und der Großuhrfurnituren an der gesamten Großuhreneinfuhr (Stat. Nrn. 934 a bzw. 934 C 2, 935 a u. b) im Jahre 1913 auf 4,8 % und 1929 auf 5,6 %[1]. Ebenso bestand die Großuhrenausfuhr nach Großbritannien im Jahre 1913, als noch Freihandel herrschte, zu 95,5 % aus fertigen Uhren; der Anteil der Halbfabrikate mit 4,5 % überstieg nicht die Reparaturquote[2]. Unter dem Schutze der Mc.Kenna-Zölle ist dagegen, trotz gleichmäßiger Belastung mit 33 1/3 % v. W., der Anteil der fertigen Großuhren im Jahre 1929 auf 76,6 % gesunken, während der Anteil der Großuhrwerke zugenommen hat und im gleichen Jahre 20,2 % der deutschen Großuhrenausfuhr beträgt. Bei den nur wenig ungünstigeren Produktionsbedingungen Englands für Uhrgehäuse, insbesondere für solche aus Holz, wirkt der Zoll von 33 1/3 % v. W. prohibitiv, so daß nur der eigentliche Uhrwerksmechanismus bezogen wird.

Im Falle der unterschiedlichen Produktionsbedingungen für einzelne Uhrenbestandteile führt also auch ein gleichmäßiger Zoll zur Ausfuhr von Halbfabrikaten.

B. Zusammensetzung der Großuhrenausfuhr nach Ländern, die die Zollbegünstigung von Uhrhalbfabrikaten seit 1913 verringert haben.

Ein Beispiel der erfolgreichen Anwendung unterschiedlicher Zölle auf Uhrenhalbfabrikate und Fertiguhren zur Erziehung einer eigenen Uhrenindustrie ist Italien. Schon in den 70er Jahren

1 069 000 Mk., 1928: 2252 dz im Werte von 741 000 RM., 1929: 1807 dz im Werte von 673 000 RM.). Wenn die Preissteigerung auf Grund des Preisindex des Stat. Reichsamts für Möbel (1929 159,3 gegenüber 1913 = 100) ausgeschaltet wird, beträgt die Uhrgehäuseausfuhr 1929 nur noch zwei Fünftel der Ausfuhr von 1913. Das Ausland ist in der Nachkriegszeit vielfach dazu übergegangen, diese Gehäuse in der eigenen Möbelindustrie anfertigen zu lassen. Sofern die Ausfuhr heute noch einige Bedeutung hat, wird bei dem betr. Land darauf hingewiesen werden.

[1] Siehe Tab. 15, S. 59.

[2] Siehe Tab. 16, S. 60.

des letzten Jahrhunderts wurden die deutschen Großuhren zerlegt ausgeführt, um den niedrigeren Furniturenzoll auszunützen. Später gingen dann die italienischen Zollbehörden dazu über, auf die in ganzen Garnituren eingehenden Bestandteile den höheren Zoll für Werke anzuwenden, um zu erreichen, daß die Montierungswerkstätten auch einen Teil der Furnituren herstellten und sich im Laufe der Jahre immer mehr zu vollständigen Uhrenfabriken vergrößerten[1].

Tabelle 21.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Italien.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	664	1000	810	1094	1351	1249
darunter						
fertige Großuhren	86	529	374	482	713	586
Großuhrwerke	59	108	133	223	238	256
Großuhrfurnituren	459	312	260	319	310	271

Nach dem Stande von 1913 betrugen die für Deutschland auf Grund der Meistbegünstigung und der vertraglichen Bindungen gültigen Zollsätze für Wecker Lire 1,50 pro Stück (Pos. 324c), für die übrigen Großuhren Lire 5.– pro Stück zuzüglich des Zolls auf die Gehäuse (Pos. 324 b), für lose Großuhrwerke Lire 2.– pro Stück (Pos. 325 b) und für Uhrfurnituren Lire 50.– pro 100 kg (Pos. 326)[2]. Nach den in Tab. I Anhang zusammengestellten Berechnungen beträgt die Zollhöhe für einen Babywecker bei kompletter Einfuhr 64 % v. W., für die dazu erforderlichen Furnituren 13 % v. W. Die Zölle für Holzgehäuseuhren bewegen sich zwischen 35 % und 43 % v. W., dem Stückzoll von Lire 2.– für die hochwertigen Hausuhrwerke entspricht dagegen nur eine wertmäßige Belastung von 4 %. Zollbegünstigt ist daher in erster Linie die Einfuhr von Großuhrfurnituren, bei großen und teueren Uhren auch die Einfuhr der losen Uhrwerke. In der deutschen Großuhrenausfuhr im Jahre 1913 spiegeln sich diese Zollverhältnisse dahin wieder, daß auf die fertigen Großuhren 14,2 %, auf die Großuhrwerke 9,8 % und auf die Großuhrfurnituren 76,0 % entfallen.

[1] Kuckuck, Dr. Julius, Die Uhrenindustrie des württembergischen Schwarzwaldes. Zeitschrift für die ges. Staatswissenschaft, Ergänzungsheft XXI, Tübingen 1906, S. 124.

[2] Zolltarif: Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrg. 1911/12, Heft 7, Brüssel 1911.

In der Tarifreform nach dem Kriege (1921) hat Italien die Stückzölle für Großuhren in Gewichtszölle geändert und das System der Grundzölle mit Erhöhungskoeffizienten eingeführt. Mit dem Ablauf der einseitigen Meistbegünstigung des Versailler Vertrags (10. Januar 1925) wurde Deutschland auf Grund eines Wirtschaftsprovisoriums[1] auch die italienische Meistbegünstigung gewährt und diese durch den noch im selben Jahr geschlossenen Handelsvertrag[2] bestätigt und durch Tarifabreden erweitert. Die autonomen wie vertraglich festgelegten Uhrenzölle unterlagen seit Inkrafttreten des Handelsvertrages am 16. Dezember 1925 bis zum Ende der Berichtszeit (1929) keinen Änderungen. Die prozentuale Höhe der Großuhrenzölle ist insgesamt gegenüber der Vorkriegszeit stark gestiegen, nur die Zölle auf Großuhrwerke sind ungefähr gleich geblieben. Die Spannung zwischen den Furniturenzöllen (Goldlire 520.– pro 100 kg) und den Zöllen auf fertige Großuhren über 500 g Stückgewicht (Goldlire 450.– bzw. 390.– pro 100 kg) ist verschwunden, lediglich die Zölle auf kleine Uhren unter 500 g (Goldlire 900.– pro 100 kg) sind höher als die Zölle auf ihre Einzelteile[3]. In der deutschen Ausfuhr nach

[1] D. H. A. 1925, S. 429 und mehrmalige Verlängerungen.

[2] Deutsch-italienischer Handelsvertrag vom 31. Okt. 1925, in Kraft ab 16. Dezember 1925. D. H. A. 1925, S. 2452, 2485.

[3]

Die Großuhrenzölle Italiens.

Tar. Nr.			General-Tarif		Vertrags-Tarif	
			Zollsatz Lire	Koeff.	Zollsatz Lire	Koeff.
501 b	Großuhren, einschl. Gehäuse im Gewichte von:					
	1. über 500 g	100 kg	300.—	1	300.—	0,5
	ex b 1: Pendel- und Wanduhren	100 kg			300.—	0,3*
	2. bis 500 g	100 kg	500.—	1	500.—	0,8
503 c	Großuhrwerke	Stück	2.—	1	2.—	0,8
504	Uhrfurnituren, ausgenommen Federn	100 kg	400.—	1	400.—	0,3

* Vertragszoll auf Grund des deutsch-italienischen Handelsvertrags.

Die Zölle errechnen sich nach der Formel:

Zoll (in Goldlire) = Zollsatz + [Zollsatz × Koeffizient].

Quelle: Die Zolltarife des Welthandels: Italien. Herausg. in Verbindung mit dem Deutschen Industrie- und Handelstag, Berlin 1924 und Nachträge.

Italien zeigt sich diese Änderung der Zollpolitik gegenüber der Vorkriegszeit im steigenden Anteil der fertigen Großuhren und Großuhrwerke: die deutsche Großuhrenausfuhr setzt sich im Jahre 1929 zu 52,7 % aus fertigen Großuhren, zu 23,0 % aus Großuhrwerken und zu 24,3 % aus Großuhrfurnituren zusammen. Die Erhöhung der Zölle (Index B 1913: 39 % v. W., 1928: 69 % v. W.) und die allmähliche Angleichung der Furniturenzölle an die Zölle für fertige Großuhren haben die Uhrenfabriken in Italien immer mehr selbständig gemacht, sodaß sie im Jahre 1928 etwa $^2/_3$ des Eigenbedarfs an Großuhren decken und außerdem für 2,1 Mill. RM. Großuhren ausführen konnten[1].

C. Zusammensetzung der Großuhrenausfuhr nach Ländern, die die Zollbegünstigung von Uhrenhalbfabrikaten seit 1913 vergrößert haben.

Tabelle 22.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Spanien.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	510	985	1125	1342	1687	1366
darunter						
fertige Großuhren	349	603	685	895	1019	813
Großuhrwerke	34	97	57	73	118	104
Großuhrfurnituren	77	266	358	320	496	389

In Spanien betrugen 1913 die Zölle nach dem II. Tarif für die Einfuhr aus meistbegünstigten Ländern, wozu Deutschland gehörte, für gewöhnliche Großuhren, Wecker und nicht besonders aufgeführte Bestandteile Gold-Pes. 1,50 pro kg (Pos. 533), für Gehwerke zu Wand- oder Standuhren Gold-Pes. 3,50 pro kg (Pos. 535); außerdem war vorgeschrieben, daß auch bei Einfuhr in komplettem Zustande Gehwerke und Gehäuse getrennt zu

[1] Im Jahre 1928 wurden in Italien für ca. 5,5 Mill. RM. Großuhren produziert (siehe Tab. 5, S. 21). Die Großuhreneinfuhr betrug im gleichen Jahr 1704000 RM., die Großuhrenausfuhr 2100000 RM. (Statistica del commercio speciale di importazione e di esportazione; da die Ein- und Ausfuhr von Uhrfurnituren [Pos. 504] nicht nach Großuhr- und Taschenuhrfurnituren getrennt ausgewiesen ist, wurde jeweils die Hälfte des Werts den Großuhren zugerechnet).

verzollen sind[1]. Für diejenigen Großuhren, die nicht unter die Pos. 533 fielen, ergab sich ein Zollvorteil bei zerlegter Einfuhr, sodaß schon vor dem Kriege in kleinem Umfang in Spanien remontiert wurde. Entsprechend bestand die deutsche Großuhrenausfuhr im Jahre 1913 zu 75,9 % aus fertigen Großuhren, zu 7,4 % aus Großuhrwerken und zu 16,7 % aus Großuhrfurnituren.

In den Nachkriegsjahren war die Aufnahmefähigkeit Spaniens durch die Schwankungen der Peseta und durch unstete und ungünstige Zollverhältnisse beeinträchtigt. Vom 18. Nov. 1925[2] an bis zum Ende der Berichtszeit (1929) betragen die gültigen autonomen Zölle des II. Tarifs auf Weckeruhren ohne Stundenschlag und ihre einzelnen Teile Gold-Pes. 2.– pro kg (Pos. 710), auf Furnituren für sonstige Großuhren Gold-Pes. 3.– pro kg (Pos. 715), auf Werke für Großuhren Gold-Pes. 5.– pro kg (Pos. 713) und auf fertige Großuhren Gold-Pes. 6.– pro kg (Pos. 711); die Gehäuse zu Großuhren sind wie im Vorkriegstarif auch bei Einfuhr von fertigen Uhren getrennt nach der Tarifnummer des betr. Stoffes zu verzollen[3]. Während also die einfachen Wecker in zerlegtem oder fertigem Zustand dem gleichen Zollsatz unterliegen, ist die Einfuhr von Teilen und Werken zu sonstigen Großuhren gegenüber den fertigen Erzeugnissen zollbegünstigt. Die Erfolge dieser protektionistischen Maßnahmen zeigen sich in der Zusammensetzung der deutschen Großuhrenausfuhr von 1929, die zu 62,2 % aus fertigen Großuhren, zu 8,0 % aus Großuhrwerken und zu 29,8 % aus Großuhrfurnituren bestand.

Daß auch verhältnismäßig niedere, aber nach dem Grade der Verarbeitung der Erzeugnisse abgestufte Zölle die Einfuhr von Bestandteilen fördern, zeigt das Beispiel Belgien-Luxemburg. Vor dem Kriege wurden in Belgien von Großuhrwerken und

---

[1] Zolltarif: Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrgang 1912/13, Heft 24, Brüssel 1912.

[2] An diesem Tage trat das vorläufige deutsch-spanische Wirtschaftsabkommen (R. G. Bl. 1926 II, S. 149) in Kraft, das am 1. Juni 1926 durch das Handelsabkommen vom 7. Mai 1926 (R. G. Bl. 1926 II, S. 296) ersetzt wurde. Hinsichtlich der Uhrenpositionen wird Deutschland durch dieses Abkommen meistbegünstigt behandelt.

[3] Quelle: Zollhandbücher für den Welthandel, Spanien. Herausg. in Verbindung mit dem Deutschen Industrie- und Handelstag und dem Reichsverband der Deutschen Industrie, Berlin 1924 und Nachträge.

Tabelle 23.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Belgien-Luxemburg.*

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	989	961	875	1011	1558	1605
darunter						
fertige Großuhren	809	631	644	632	1084	974
Großuhrwerke	122	246	183	229	296	373
Großuhrfurnituren	10	77	39	129	162	218
Uhrgehäuse aus Holz	145	65	19	82	76	122

* 1913 nur Belgien.

-teilen 5 % v. W. (Pos. 54), von fertigen Großuhren 10 % v. W. (Pos. 40) Zoll erhoben[1]. Zur Ausnützung des niedrigeren Werk-Zolls wurde bei einem Teil der Uhren Werk und Gehäuse getrennt versandt. Im Jahre 1913 entfielen von der deutschen Großuhrenausfuhr 86,0 % auf fertige Großuhren, 12,9 % auf Großuhrwerke und 1,1 % auf Großuhrfurnituren; der Wert der ausgeführten Uhrgehäuse aus Holz (Stat. Nr. 631 f) war etwas höher als der Wert der ausgeführten Großuhrwerke.

Nach dem Kriege legte die Zollunion Belgien-Luxemburg auf deutsche Waren besondere Dumpingzölle, bis das deutsch-belgische Wirtschaftsabkommen[2] am 1. Okt. 1925 in Kraft trat. Hinsichtlich der Uhrenpositionen genießt Deutschland von diesem Zeitpunkt an die Meistbegünstigung (Minimaltarif)[3]. Nach einigen autonomen Änderungen gelten vom Jahre 1926 an bis zum Ende der Berichtszeit (1929) folgende Großuhrenzölle: fertige Großuhren aller Art 20 % v. W. (Pos. 1112 u. 1113) und Großuhrwerke und Großuhrfurnituren 5 % v. W. (Pos. 1116 u. 1117). Da der Zoll für Fertiguhren das Vierfache des Werk- und Furniturenzolls beträgt, nimmt der Anteil der letzteren an der Einfuhr dauernd zu. Nach der deutschen Statistik sind im Jahre 1929 die Großuhrfurnituren mit 14,0 %, die Großuhrwerke mit 23,8 % und die fertigen Großuhren mit 62,2 % an der Großuhrenausfuhr beteiligt. Trotz der als günstig zu bezeichnenden Zollver-

[1] Zolltarif: Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrgang 1906/07, Heft 8, Brüssel 1907.

[2] R. G. Bl. 1925 II, S. 883.

[3] Belg.-luxemb. Zolltarif vom 8. Mai 1924 (D. H. A. 1925, S. 233) und Änderungen (D. H. A. 1926, S. 1184 und 1427).

hältnisse und der Erweiterung des Gebiets durch die wirtschaftliche Vereinigung mit Luxemburg erreicht die deutsche Uhrenausfuhr nach Ausschaltung der Preissteigerung im Jahre 1929 zum ersten Male wieder den Umfang von 1913, wobei allerdings durch die Vergrößerung der Spanne zwischen dem Fertiguhrenzoll und dem Zoll auf Halbfabrikate der Anteil der Großuhrwerke und -teile zusammen von 14,0 % auf 37,0 % angestiegen ist[1].

Die Tendenz des Auslandes, in den Nachkriegsjahren durch unterschiedliche Zollbelastung von Uhrenhalbfabrikaten und Fertiguhren die Einfuhr von Uhrwerken und Uhrfurnituren zu begünstigen, läßt sich außer bei den angeführten typischen Beispielen noch bei einer Reihe weiterer Länder feststellen, so in Europa bei Österreich, Frankreich, der Zollunion Polen-Danzig, in Übersee bei den Vereinigten Staaten v. A. und Japan. Allerdings ist Voraussetzung für den Erfolg einer derartigen Zollpolitik, daß das betreffende Land in der industriellen Entwicklung so weit fortgeschritten ist, daß die Uhrenmontage technisch durchgeführt werden kann, und daß die Aufnahmefähigkeit des Markts so groß ist, daß sich die Remontage rentiert. So weist z. B. der Zolltarif der Südafr. Union für fertige Großuhren, Großuhrwerke und -gehäuse einen Zoll von 25 % v. W. (Pos. 300 a u. b) und für Furnituren 20 % v. W. (Pos. 300 c) auf[2]. Trotz dieser Begünstigung findet keine Ausfuhr von Furnituren nach diesem Lande statt, da die oben genannten Voraussetzungen bis jetzt nicht gegeben sind.

§ 13. Die Wirkung der zollpolitischen Sonderbelastung deutscher Uhren in einzelnen Ländern auf die deutsche Uhrenausfuhr.

In der Vorkriegszeit war unterschiedliche Zollbehandlung von Waren je nach ihrer Herkunft eine große Seltenheit, da fast alle Staaten sich gegenseitig die Meistbegünstigung gewährten. Bei Kriegsende besaß Deutschland das Recht auf Meistbegünstigung auf Grund der Vorkriegsverträge nur noch in wenigen Ländern.

---

[1] Daß Deutschland sich trotz politischer Hemmungen auf dem belgischen Markt durchgesetzt hat, zeigt sein Anteil an der belgischen Großuhreneinfuhr, der 1925 42 %, 1927 57 % und 1928 63 % beträgt (s. Tab. 7, S. 27).

[2] D. H. A. 1928, S. 2432.

Nach Artikel 264–267 des Versailler Vertrags[1] wurde Deutschland gezwungen, seinen Gegnern uneingeschränkte Meistbegünstigung ohne Gegenseitigkeit einzuräumen. Auf dem Wege der autonomen inneren Gesetzgebung wurde daraufhin die Meistbegünstigung auch den befreundeten Staaten ohne weiteres gewährt[2]. Im Ringen um die Gleichberechtigung auf den Auslandsmärkten fehlte daher Deutschland in dieser ersten Nachkriegsperiode die wichtigste Waffe, die Möglichkeit Gegenkonzessionen anbieten zu können. Trotzdem gelang es schon vor Ablauf der aufgezwungenen Meistbegünstigung des Versailler Vertrags am 10. Januar 1925 mit einer Reihe von Staaten, selbst aus der Zahl der Signatarmächte, gegenseitige Meistbegünstigungsabkommen zu schließen.

Von einer eingehenden Untersuchung der handelspolitischen Diskriminierung Deutschlands in den ersten Nachkriegsjahren, die in sehr verschiedenen Formen erfolgte, wird abgesehen, da sie den Charakter einer außerordentlichen und vorübergehenden Erscheinung trägt und ihre Wirkung auf die deutsche Uhrenausfuhr infolge der unstabilen Wirtschaftsverhältnisse und der Entwertung der deutschen Währung schwer feststellbar ist. Nur am typischen Beispiel des Australischen Bundes, der bis zum 1. Aug. 1922 durch ein generelles Verbot[3] alle Waren aus den ehemaligen Feindländern von der Einfuhr ausschloß, soll gezeigt werden, wie Deutschland sich allmählich von diesem Zeitpunkte an auf dem australischen Uhrenmarkte durchsetzte. Nach Aufhebung des Einfuhrverbots konnte Deutschland mit seinem schärfsten Konkurrenten, den Vereinigten Staaten, auf der Basis gleicher Zollbehandlung (Generaltarif) in Wettbewerb treten; nur englische Uhren konnten zu den niedrigeren Zollsätzen des britischen Präferentialtarifs eingeführt werden[4]. Die Entwicklung der Anteile dieser drei Länder an der Großuhreneinfuhr Australiens kann aus der folgenden Tabelle ersehen werden.

---

[1] R. G. Bl. 1919, S. 1073.

[2] Gesetz vom 21. Juli 1920 (R. G. Bl. 1920, S. 1488); aufgehoben durch Verordnung ab 11. Januar 1925 (R. G. Bl. 1924, S. 710).

[3] Vergleichende Übersicht über die Zollsysteme der wichtigeren Handelsstaaten, a. a. O. S. 95.

[4] Die Großuhrenzölle des Australischen Bundes 1922–1929 siehe Anmerkung S. 81.

Tabelle 24.

Austral. Bund: Einfuhr von Großuhren, Großuhrwerken und Großuhrfurnituren*.

Jahre bzw. Fiskaljahre (vom 1. Juli bis 30. Juni)	Wert der Gesamteinfuhr 1000 Mk./RM.	davon wurden bezogen in % aus		
		Deutschland	U. S. A.	Großbritannien
1913	1720	23	66	7
1921/22	2080	0	84	8
1922/23	2230	5	73	10
1923/24	3650	18	57	8
1924/25	4140	36	37	13
1925/26	4690	45	32	11
1926/27	5580	38	38	12
1927/28	4640	45	34	9

* Commonwealth of Australia: Oversea Trade und Angaben des Enqueteberichts S. 214.

Die Werte sind auf Grund der Jahresdurchschnittskurse des £ in Berlin bzw. in den Inflationsjahren in New York über Parität in Mk./RM. umgerechnet.

Im Jahre 1913 war Australien schon einer der besten Kunden der amerikanischen Großuhrenindustrie, die den Markt zu fast $^2/_3$ belieferte. Durch den Krieg und das noch vier Jahre nach seinem Ende aufrecht erhaltene Verbot des Handels mit dem Feinde wurde die Stellung der Vereinigten Staaten noch weiter gefestigt, sodaß Deutschland nach Öffnung der Grenzen am

---

Die Großuhrenzölle des Australischen Bundes 1922–1929*.

Tarif-Nr.		General-Tarif	Mittel-Tarif	Brit. Präf.-Tarif
318 A 1	Großuhren, ganz oder teilweise aus Holz v. W.	45%	30%	25%
2**	Großuhren, anderweitig nicht genannt v. W.	20%	15%	frei
B	Großuhrwerke u. Teile von solchen gemäß Departementsverordnung v. W.	15%	10%	frei

* nach dem Zolltarif vom 16. Dezember 1921 (D. H. A. 1923, S. 73).
** Zolländerung ab 26. März 1926 (D. H. A. 1926, S. 1106).

Als Grundlage für den Wertzoll gilt der Wert der Ware im Hafen des Versendungslandes (f. o. b.) zuzüglich eines Zuschlags von 10% für die Kosten der Fracht und Versicherung bis zum australischen Hafen.

1. Aug. 1922 unter schwierigsten Umständen in den Wettbewerb eintreten mußte. Durch billige Preise und Berücksichtigung der Wünsche des Kunden hinsichtlich der Formen und Ausführungen der Uhren, wie ein amerikanischer Handelsamtsbericht selbst feststellt[1], gelang es der deutschen Industrie im Laufe der Jahre die Vormacht der Amerikaner zu brechen und im Fiskaljahr 1927/28 45 % des Verbrauchs zu decken. Der amerikanische Anteil ging dagegen auf 34 % zurück. Wie aus der Bewegung des Anteils britischer Großuhren an der australischen Einfuhr hervorgeht, wirkt sich die Zollbevorzugung des Mutterlandes nicht stark aus. Nach den scharfen australischen Bestimmungen hinsichtlich der Nationalisierung der Waren, d. h. der Verwendung eines hohen Anteils britischer Rohstoffe und Arbeitskräfte bei der Herstellung, damit die Erzeugnisse Anspruch auf bevorzugte Zollbehandlung erheben können, ist es nicht möglich, auf Umwegen über England markenlose Erzeugnisse anderer Herkunft zu den Sätzen des Präferentialtarifs einzuführen. Für alle anderen Uhren erzeugenden Länder gilt bis zum Ende der Berichtszeit der Generaltarif, da der Australische Bund keine Handelsverträge abgeschlossen hat und somit der für diesen Fall vorgesehene Mitteltarif nicht in Kraft getreten ist.

Am 10. Januar 1925 wurde das Deutsche Reich wieder handelspolitisch selbständig, da an diesem Tage die erzwungene Verpflichtung zur Meistbegünstigung der Siegerstaaten ohne Gegenleistung außer Kraft trat. Diese Tatsache veranlaßte die meisten Länder, in den Jahren 1924 und 1925 mit Deutschland Handelsverträge mit Tarifabreden oder reine Meistbegünstigungsabkommen abzuschließen. In einigen Ländern konnte aber Deutschland die Gleichberechtigung mit seinen Konkurrenten bei der Großuhreneinfuhr in dieser Zeit noch nicht erlangen; die wichtigsten Beispiele hierfür sind Frankreich, Canada und Polen-Danzig.

Die Regelung der Handelsbeziehungen mit Frankreich war in erster Linie durch politische Hemmnisse, dann aber auch durch ein gänzlich anders geartetes Zollsystem erschwert. Vor dem Kriege behandelten sich Deutschland und Frankreich auf Grund des Art. 11 des Frankfurter Friedens von 1871 gegenseitig

[1] Trade Information Bulletin Nr. 585, S. 23.

Tabelle 25.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Frankreich*.

Warenbenennung	Werte in 1000 Mk. bzw. RM.					
	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	1965	841	969	1248	1895	1767
darunter						
fertige Großuhren	1379	311	401	825	662	551
Großuhrwerke	325	198	244	239	607	277
Großuhrfurnituren	171	321	312	166	571	729

* 1913 Vorkriegsgebiet
1925/29 einschl. des zum französischen Zollgebiet gehörenden Saargebiets.

meistbegünstigt. Der französische Zolltarif gliederte sich in einen Generaltarif und einen Minimaltarif, deren Zollsätze für Großuhren sich durchschnittlich wie 1,6 : 1 verhielten[1]. Noch während des Weltkrieges kündigte Frankreich durch den Beschluß des Ministerrates vom 23. April 1918 sämtliche Handelsverträge, die die Klausel der allgemeinen oder teilweisen Meistbegünstigung enthielten, um sich freie Hand zu schaffen.

Nach Beendigung der Feindseligkeiten ging Frankreich in der Handelspolitik zum Prinzip der Reziprozität über. Durch das Gesetz vom 29. Juli 1919[2] erhielt die französische Regierung die Befugnis, nicht nur wie bisher dem Vertragspartner ganz oder teilweise den Minimaltarif zuzugestehen, sondern auch entsprechend den angebotenen Gegenkonzessionen Ermäßigungen zu gewähren, die zwischen beiden Grundtarifen liegen. Diese Ermäßigungen, die in Prozenten des Unterschiedes zwischen Minimal- und Generaltarif berechnet werden müssen, führen zu den sog. Zwischentarifen (tarifs intermédiaires) für die einzelnen Vertragsländer. Zur Anpassung der spezifischen Zollsätze an die Entwertung des Franc dient auf Grund des Dekrets vom 8. Juli 1919[3] das System der variablen Erhöhungskoeffizienten. Ferner wurden die Grundzölle des Generaltarifs durch das Dekret vom 28. März 1921[4] hinsichtlich der Großuhren auf das 4-fache der Sätze des Minimaltarifs erhöht, um vor allem Deutschland wirksam zu diskriminieren.

[1] 1913 gültiger Zolltarif: Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrgang 1912/13, Heft 22, Brüssel 1912. Pos. 504, 504 bis, 504 ter, 509.
[2] D. H. A. 1919, S. 565.
[3] D. H. A. 1919, S. 543.
[4] D. H. A. 1921, S. 168.

Als zu Beginn des Jahres 1925 die einseitige Meistbegünstigung der französischen Waren in Deutschland ablief, hatten die schon länger gepflogenen Verhandlungen noch zu keinem Ergebnis geführt. Deutschland beantwortete daher den von Frankreich bisher angewandten Generaltarif[1] mit seinem hohen autonomen Tarif. Am 5. August 1926 wurde das erste Übereinkommen[2] unterzeichnet, das vom 21. August 1926 an für fertige Großuhren (Pos. 504 bis und 504 ter des französischen Zolltarifs) ermäßigte Zwischensätze[3] brachte, während für Großuhrwerke und Furnituren der Generaltarif bestehen blieb. Die schon lange angestrebte grundsätzliche Reform des durch die Handelsverträge mit den verschiedenen Ländern immer mehr komplizierten Zollsystems wurde durch die noch im gleichen Jahre erreichte Stabilität des französischen Franc möglich. Diese Neuordnung der Zölle wurde nicht durch einen unmittelbaren Gesetzesakt des Parlaments, sondern durch Handelsvertragsverhandlungen herbeigeführt, an deren Spitze das deutsch-französische Abkommen vom 17. August 1927[4] steht. Die vertraglich festgelegten französischen Großuhrenzölle[5] sind in Liste B des Abkommens aufgeführt und gelten gleichzeitig als neuer französischer Minimaltarif, so daß Deutschland damit de facto meistbegünstigt ist. Weiter werden Deutschland als Entgelt für seine Meistbegünstigung generell vom 16. April 1928[6] an für alle übrigen Waren die jeweils niedrigsten französischen Zölle eingeräumt. Dadurch hat Frankreich das System der Reziprozität und der Zwischentarife prinzipiell verlassen und sich für die Meistbegünstigung entschieden.

---

[1] Zolltarif: Zollhandbücher für den Welthandel, Frankreich und Saargebiet. Herausg. in Verbindung mit dem Deutschen Industrie- und Handelstag und dem Reichsverband der Deutschen Industrie. 1. Aufl. Berlin 1924 und Nachträge, 2. Aufl. Berlin 1929.

[2] R. G. Bl. 1926 II, S. 435 ff.

[3] Die Deutschland zugestandene Ermäßigung beträgt 65–85% des Unterschieds zwischen General- und Minimaltarif.

[4] R. G. Bl. 1927 II, S. 523 ff.; in Kraft ab 6. Sept. 1927.

[5] Großuhrwerke (Pos. 504), fertige Großuhren und Großuhrgehäuse (Pos. 504 bis), Miniaturwecker und Nippuhren (Pos. 504 ter) und Großuhrfurnituren (Pos. 509 bis). Die vereinbarten Zölle sind nach Art. 4 des Abkommens gebunden, solange der amtliche Großhandelsindex nicht um mehr als 20 v. H. gegenüber dem Stand vom Monat Juli 1927 abweicht. Wenn diese Abweichung eintritt, können die Zölle im entsprechenden Verhältnis erhöht oder erniedrigt werden.

[6] durch die französische Zolltarifnovelle vom 2. März 1928 auf Grund Art. 6 Abs. 3 des deutsch-französischen Handelsabkommens.

Statt der Angabe der einzelnen Großuhrenzölle Frankreichs, die infolge der Währungsschwankungen kein klares Bild der Zollverhältnisse geben würde, wurden die Indices der Zollhöhe nach dem Stande vom 31. Dez. 1913, 11. Jan. 1925 und 31. Dez. 1928 in Tab. 26 zusammengestellt. Die Berechnung der Indices der Großuhrenzölle nach dem Stande vom 11. Jan. 1925 wurde sowohl nach dem tatsächlich gegenüber Deutschland angewandten Generaltarif vorgenommen als auch nach dem Minimaltarif, auf den Konkurrenzländer wie Italien, Großbritannien, die Schweiz und Japan Anrecht hatten; zur Vergleichbarkeit wurden in beiden Fällen die Uhrenpreise von 1928 angesetzt.

Tabelle 26.

Die Höhe der Großuhrenzölle Frankreichs in Prozenten des Preises typischer deutscher Erzeugnisse.

	31. Dez. 1913	11. Januar 1925		31. Dez. 1928
	Minimal-Tarif	General-Tarif	Minimal-Tarif	Minimal-Tarif
Babywecker	19%	76%	19%	36%
Reisewecker	13%	45%	11%	24%
Tischuhr	22%	55%	14%	23%
Wanduhr	39%	79%	20%	31%
Hausuhrwerk	17%	63%	16%	29%
Weckerteile	31%	81%	20%	132%*
Gewogener Durchschnitt der Großuhrenzölle (Index B)	24%	71%	18%	41%

* Die hohe Zollbelastung der Weckerfurniturен (1 dz Furnituren ergeben 182 Stück fertige Babywecker) erklärt sich folgendermaßen:

Nach Pos. 509 bis sind Federn zu Großuhren mit 20% v. W., die andern Furnituren mit 15% v. W. zu verzollen. Diese Konzession im deutsch-französischen Abkommen wird aber durch eine Anmerkung illusorisch gemacht, die vorschreibt, daß Platinen nicht zum Wertzollsatz zugelassen werden, sondern je nach der Größe mit ffrs. 8.– bzw. 3.– pro Stück zu verzollen sind. Diese Platinenzölle betragen besonders bei Amerikanerwerken ein Vielfaches des Werts und sind infolgedessen prohibitiv. Soweit die Einfuhr der Uhren in fertigem Zustand nicht möglich ist, werden in der Praxis nur die übrigen Furnituren aus Deutschland bezogen und die Platinen in Frankreich selbst hergestellt.

In Diagramm III wird versucht, den durch die Diskriminierung und Zollerhöhung verursachten Absatzverlust der deutschen Uhrenindustrie auf dem französischen Markt graphisch darzustellen. Gegen-

übergestellt ist die deutsche Uhrenausfuhr nach solchen Ländern, die Deutschland in den Jahren 1925–1929 ununterbrochen die Meistbegünstigung gewährt haben, und die deutsche Uhrenausfuhr nach Frankreich. Als Ausgangspunkt des Vergleichs ist der Vierteljahrsdurchschnitt der Werte der Uhrenausfuhr (Gruppe „Uhren" des Intern. Warenverzeichnisses) nach meistbegünstigenden Ländern und nach Frankreich im Jahre 1913 angesetzt. Diese beiden Vierteljahrsdurchschnitte 1913 wurden durch Erhöhung um 60% auf die Nachkriegspreisbasis umgerechnet und in Prozenten von ihnen die jeweiligen vierteljährlichen Werte der Uhrenausfuhr der Jahre 1925–1929 ausgedrückt[1]. In der Gruppe der meistbegünstigenden Länder (in Diagramm III die obere stark gezeichnete Linie) sind sämtliche Länder enthalten mit Ausnahme von Frankreich, Belgien-Luxemburg, Polen-Danzig[2], Spanien, Japan, Canada, dem Australischen Bund und Großbritannien[3]. Bei der unteren dünnen Linie, die die deutsche Uhrenausfuhr nach Frankreich wiedergibt, ist von 1925 ab auch die Ausfuhr nach Elsaß-Lothringen und dem vorübergehend zum französischen Zollgebiet gehörenden Saargebiet eingeschlossen.

In der Entwicklung der Ausfuhr nach Frankreich von 1925 bis 1929 sind, wie das Diagramm zeigt, drei Etappen zu unterscheiden. In der ersten Etappe, in der auf deutsche Uhren der Generaltarif angewendet wird, dessen Zollsätze im Durchschnitt das 4-fache des Minimaltarifs betragen, bleibt die Ausfuhr nach Frankreich weit unter der Ausfuhr nach den meistbegünstigenden Ländern zurück. In gleicher Weise zeigt die französische Einfuhrstatistik einen geringen prozentualen Anteil Deutschlands an der Großuhreneinfuhr[4], so daß feststeht, daß die zwischen den beiden

---

[1] Quelle: Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Berlin 1925 ff.

[2] Die Ausfuhr nach Polen-Danzig im Jahre 1913 wurde durch Übertragung des Anteils Polen-Danzigs an der deutschen Uhrenausfuhr im letzten Jahre vor dem Zollkrieg (1924) auf die Uhrenausfuhr 1913 errechnet.

[3] Großbritannien wurde wegen der Sonderbewegung der deutschen Uhrenausfuhr unter dem Einfluß der Mc.Kenna-Zölle ausgeschlossen.

[4] Tableau Général du Commerce et de la Navigation. Vol. I. Herausg. von der Direction Générale des Douanes, Paris.

Die französische Außenhandelsstatistik gliedert bei den einzelnen Positionen den Richtungsverkehr in unzulänglicher Weise nur nach Mengen, nicht nach Werten, auf. Bei der Einfuhr von fertigen Großuhren und Großuhrwerken mit einem Stückgewicht über 500 g (1913, 1925/27: Pos. 504 und 504 bis,

Kurven liegende schraffierte Fläche ungefähr dem Ausfuhrverlust entspricht, der durch das Nichtzustandekommen eines Meistbegünstigungsvertrags mit Frankreich der deutschen Uhrenindustrie erwachsen ist.

Die zweite Etappe, die die Zeit des deutsch-französischen Provisoriums vom August 1926 bis September 1927 umfaßt, zeigt in ihrer ersten Hälfte bis Ende 1926 einen Ausfuhrrückgang und erst in der zweiten Hälfte eine Steigerung. Im allgemeinen verstreicht nach Abschluß eines Handelsübereinkommens stets eine geraume Zeit, bis die Verbindungen zum neuen Markt geknüpft sind und durch Propaganda die Nachfrage beim Publikum einsetzt. In diesem Falle spielen aber eine Reihe tieferliegender Gründe für das Ausbleiben des erwarteten Erfolgs mit. Deutschland hatte nur für einen Teil der in Frage kommenden Positionen ermäßigte Zwischensätze erreichen können. Vor allem aber ist entscheidend, daß der Vertragsschluß in die Zeit der stärksten Entwertung des französischen Franc fällt. Es trat hier die bekannte Erscheinung ein, daß die Minderung der Kaufkraft der Währung im internationalen Handel der Minderung der Kaufkraft auf dem Binnenmarkt voraneilt und so der heimischen Industrie erhöhten Schutz gewährt. Ein weiteres hemmendes Moment für das Ansteigen der Werte der Ausfuhr sind die in dieser Zeit stark fallenden Preise der deutschen Uhren auf dem In- und Auslandsmarkt infolge des Auseinanderbrechens der Preiskonvention unter den deutschen Fabriken[1]. Dieser Preisfall zeigt sich auch in der Ausfuhrkurve der großen Gruppe der meistbegünstigenden Länder, deren Saisonrhythmus im Jahre 1926 unterbrochen wird. Die Saisonbewegung der Uhrenausfuhr zeigt normalerweise eine von Beginn des Jahres an zunehmende Belebung, deren Höhepunkt im Herbst- und Weihnachtsgeschäft erreicht wird. In der zweiten Jahreshälfte 1926 und der ersten Hälfte 1927 sind dagegen die Ausfuhrwerte stark durch die fallenden Preise beeinflußt: im dritten Vierteljahr 1926 gehen sie noch weiter zurück und zeigen im letzten Vierteljahr

1928: Pos. 504) betrug der Anteil Deutschlands an der eingeführten Gesamtmenge

1913	76%
1925	33%
1926	55%
1927	89%
1928	92%

[1] Siehe S. 11.

nur ein ganz geringes Ansteigen; die Ausfuhrwerte der ersten Jahreshälfte 1927 liegen außerordentlich tief. Nach dem Wiederaufbau der Preiskonvention im Herbst 1927 treten wieder normale Verhältnisse ein. Da nach der französischen Statistik der Anteil Deutschlands an der Großuhreneinfuhr im Jahre 1926 gestiegen ist (55 %), kann in dieser zweiten Etappe nur ein Teil des Abstandes zwischen der Ausfuhrkurve nach Frankreich und der nach meistbegünstigenden Ländern der noch bestehenden Diskriminierung Deutschlands zur Last gelegt werden.

In der dritten Etappe vom Abschluß des deutsch-französischen Handelsabkommens vom 17. Aug. 1927 bis zum Ende der Berichtszeit wirkt sich die Gleichberechtigung Deutschlands im steigenden Anteil an der französischen Großuhreneinfuhr aus (1927: 89 %, 1928: 92 %). Die absoluten Ausfuhrwerte nach der deutschen Statistik zeigen ebenfalls eine Zunahme, bleiben jedoch weit hinter den Bezügen der übrigen meistbegünstigenden Länder zurück. Es ist dies die Folge der durch den Handelsvertrag durchgeführten Reform und Erhöhung der Zölle, deren Ausmaß aus dem Zollindex am 31. Dez. 1928 ersehen werden kann. Der neue Minimaltarif (Index B: 41 % v. W.) liegt weit über dem bisherigen Minimaltarif (Index B: 18 % v. W.)[1] und dem letzten Vorkriegstarif (Index B: 24 % v. W.). Unter dem Schutz der Währungsverhältnisse und der Zölle konnte Frankreich seine Industrie ausbauen und sich von der Großuhreneinfuhr weitgehend unabhängig machen. Mit der ungünstigen Beurteilung der Absatzmöglichkeiten auf dem französischen Markt durch die vom Enquete-Ausschuß vernommenen Sachverständigen[2] stimmen die Tatsachen überein, daß Frankreich von 1913 bis 1929 von der 4. Stelle unter den Abnehmern der deutschen Uhrenindustrie mit einem Anteil von 7,0 % der gesamten deutschen Uhrenausfuhr auf die 10. Stelle mit einem Anteil von 2,7 % zurückgegangen ist.

Nach dem Abschluß des deutsch-französischen Handelsvertrags, der durch den Übergang Frankreichs zur Meistbegünsti-

[1] nach der Berechnung der Zollhöhe am 11. Jan. 1925; auch im Laufe der Jahre 1925 und 1926 dürfte sich die prozentuale Höhe der Zölle auf die Dauer nicht wesentlich über den angegebenen Satz stellen, da die Steigerung der Erhöhungskoeffizienten ungefähr der Entwertung des Franc entsprach.

[2] Enquetebericht S. 192.

gung einen Markstein in der Entwicklung der internationalen Handelspolitik der Nachkriegszeit darstellt, blieben die wirtschaftlichen Beziehungen des Deutschen Reichs bis zum Ende der Berichtszeit nur noch mit zwei wichtigen Ländern nicht vertraglich geregelt, mit Canada und Polen-Danzig. Beide Länder haben Ausfuhrinteressen auf dem Gebiet landwirtschaftlicher Erzeugnisse, Polen außerdem noch auf dem von Steinkohlen und Holz. Da sie zu einer Ermäßigung ihrer Industriezölle nur gegen große Konzessionen deutscherseits hinsichtlich der genannten Produkte bereit gewesen wären, kam bisher eine Einigung nicht zustande.

Tabelle 27.

Canada: Einfuhr von Großuhren und Großuhrteilen*.

Fiskaljahr	Wert der Gesamteinfuhr 1000 Mk./RM.	davon wurden bezogen in % aus				
		Deutschland	U. S. A.	Frankreich	Italien	Großbritannien
1912/13	3020	17	74	2	—	7
1925/26	3175	26	58	5	3	6
1926/27	4310	36	51	5	4	4
1927/28	4650	42	43	3	6	4
1928/29	4700	44	41	2	6	4

* Enquetebericht S. 218.

Schon vor dem Kriege waren die handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und Canada nicht nach dem Grundsatz der Meistbegünstigung geregelt. Nach Beilegung des Zollkrieges im Jahre 1910 waren die deutschen Großuhren bei der Einfuhr nach dem Generaltarif mit 30% v. W. (Pos. 368)[1] zu verzollen. Als Nachwirkung des Zollkriegs konnte Deutschland im Jahre 1913 nur 17% der canadischen Großuhreneinfuhr liefern, während die Vereinigten Staaten, denen gegenüber ebenfalls der Generaltarif angewendet wurde, 74% der Einfuhr bestritten.

Seit dem 10. Nov. 1924 wird wieder der Wertzoll von 30% (Generaltarif) Deutschland gegenüber angewandt, nachdem an diesem Zeitpunkt der Valutadumpingzuschlag von 100% des Zolls[2] weggefallen ist. Damit kann Deutschland den Wettbewerb mit den Vereinigten Staaten wieder unter gleichen Bedingungen aufnehmen.

[1] Systematische Zusammenstellung der Zolltarife des In- und Auslandes, a. a. O. S. 582.

[2] D. H. A. 1925, S. 726.

Zollermäßigungen genießen dagegen in Canada eine Reihe von Ländern, so die britischen Länder den niedrigsten Präferentialtarif (Pos. 368: 20% v. W.) und die Handelsvertragsländer den Mitteltarif (Pos. 368: 27½% v. W.)[1]. Auf Grund des canadisch-französischen Handelsvertrags vom 15. Dez. 1922[2] genießen die in Canada meistbegünstigten Länder, zu denen als Uhrenausfuhrländer Frankreich, Italien, die Schweiz und Japan gehören, eine weitere Ermäßigung des Zolls nach dem Mitteltarif um 10%, so daß sich der Zollsatz auf 24¾% v. W. oder um 5¼% niedriger stellt als der Zoll für deutsche Erzeugnisse.

Wie aus Tab. 27 hervorgeht, macht sich die Bevorzugung Großbritanniens durch den Präferentialtarif kaum geltend. Ebenso wirkt sich die Meistbegünstigung Frankreichs in der Statistik nicht aus, während dagegen Italien unter der gleichen Zollvergünstigung seinen Einfuhranteil in den letzten 4 Jahren verdoppeln konnte. Der Anteil der Vereinigten Staaten an der canadischen Großuhreneinfuhr ging von 58% im Fiskaljahr 1925/26 auf 41% 1928/29 zurück, während der deutsche Anteil ungefähr um den gleichen Betrag von 26% auf 44% stieg. Es ist anzunehmen, daß durch Abschluß eines Meistbegünstigungsvertrags zwischen Canada und Deutschland die deutsche Uhrenausfuhr noch viel stärker zunehmen würde, da damit Deutschland nicht nur mit Frankreich, Italien und der Schweiz gleichberechtigt würde, sondern auch durch den niedrigeren Zoll den natürlichen Vorsprung der Vereinigten Staaten ausgleichen könnte.

Tabelle 28.

Deutschland: Ausfuhr von Uhren nach Polen-Danzig.

Warenbenennung	Werte in 1000 RM.				
	1925	1926	1927	1928	1929
Uhren insgesamt	707	165	222	1227	1221
darunter					
Metalltaschenuhren	24	.	.	.	.
fertige Großuhren	324	108	147	319	288
Großuhrwerke	232	26	32	420	491
Großuhrfurnituren	70	10	20	435	416

Die schärfste Diskriminierung in der zweiten Periode der Nachkriegshandelspolitik erfährt die deutsche Uhrenausfuhr infolge des

[1] Zolltarif: D. H. A. 1925, S. 505.
[2] D. H. A. 1923, S. 1018.

Zollkriegs zwischen der Zollunion Polen-Danzig und Deutschland, der schon seit dem Jahre 1925 andauert. An den entgegengesetzten Interessen der beiden Länder ist vielfach die unglückliche Grenzziehung des Versailler Vertrages schuld, der aufeinander eingespielte Wirtschaftszweige und Wirtschaftsgebiete auseinanderriß und zu Konkurrenten machte. Als Ausgangspunkt für den Vergleich der Uhrenausfuhr nach Polen-Danzig und nach der Gruppe der meistbegünstigenden Länder[1] ist in Diagramm IV die Zeit vor Beginn der wirtschaftlichen Kampfmaßnahmen (Vierteljahrsdurchschnitt vom 1. Januar 1924 bis 30. Juni 1925) angenommen. Obwohl diese Vergleichsbasis infolge der Anwendung der Zollsätze des allgemeinen (höchsten) polnischen Zolltarifs keineswegs einem geordneten, sondern eher einem latenten Kampfzustand entspricht, zeigt sich die Wirkung des als Zollkriegsmaßnahme erlassenen polnischen Einfuhrverbots für Uhrmacherwaren (Pos. 171) vom 11. Juli 1925[2] in einem rapiden Fallen der deutschen Uhrenausfuhr. Deutsche Waren können nur noch bezogen werden, wenn das polnische Ministerium für Handel und Industrie in jedem Einzelfalle seine Genehmigung erteilt hat. Den tiefsten Stand erreicht die deutsche Uhrenausfuhrkurve im dritten Vierteljahr 1926, in dem nur 10,6 % des durchschnittlichen Vierteljahrswerts vor Beginn des Zollkriegs ausgeführt werden. Die Konkurrenzländer Deutschlands werden bei Erteilung der Einfuhrbewilligung bevorzugt. Nach der polnischen Einfuhrstatistik lieferte Deutschland im Jahre 1925 noch 47 %, 1926 19 % und 1927 nur 6 % der eingeführten Groß- und Taschenuhren[3].

Im Jahre 1928 und 1929 tritt, wie das Diagramm zeigt, ein Umschwung ein, der die deutsche Uhrenausfuhr nach Polen-Danzig in zwei jährlichen Spitzen bis fast zu den relativen Werten der Ausfuhr nach den meistbegünstigenden Ländern ansteigen läßt, also die Verhältnisse wiederherstellt, wie sie etwa vor Beginn des Zollkrieges bestanden. Die Erholung der Ausfuhr ist eine Folge des vorläufigen Abkommens über die Regelung der polnischen

---

[1] sämtliche Länder mit Ausnahme von Polen-Danzig, Belgien-Luxemburg, Frankreich, Großbritannien, Spanien, Japan, dem Austral. Bund und Canada. Siehe S. 86, Anm. 3.

[2] D. H. A. 1925, S. 1741.

[3] Siehe Enquetebericht S. 213. Die Herkunftsländer der Großuhren allein sind nicht getrennt ausgewiesen.

Holzausfuhr nach Deutschland vom 30. Nov. 1927 und dessen Erneuerung vom 19. Jan. 1929[1], in denen Polen als Entgegenkommen für eine Reihe von deutschen Industrieerzeugnissen, darunter auch für Uhren und Uhrteile, gewisse Einfuhrkontingente einräumte. Auf diese Weise hob sich der deutsche Anteil an der polnischen Groß- und Taschenuhreinfuhr im Jahre 1928 auf 21 %.

Gegenüber dem außerordentlich einschneidenden handelspolitischen Mittel der Einfuhrverbote trat die Wirkung der Erhöhung der beträchtlichen Zölle, die seit Beginn des Zollkriegs zweimal vorgenommen wurde[2], zurück. Sowohl durch die Staffelung der Zollsätze wie auch durch die Handhabung der Einfuhrbewilligung wurde systematisch darauf hingewirkt, in erster Linie Uhrteile bei der Einfuhr zu bevorzugen, um die noch aus der Vorkriegszeit bestehenden eigenen Uhren- und Uhrgehäusefabriken zu erhalten und die ausländischen Firmen zur Errichtung von Montagewerkstätten zu veranlassen. Nach der deutschen Statistik zeigt sich die Wirkung dieser Politik erfolgreich, denn die Großuhrenausfuhr setzte sich im Jahre 1929 zu 34,8 % aus Großuhrfurnituren, zu 41,1 % aus Großuhrwerken und nur zu 24,1 % aus fertigen Großuhren zusammen.

§ 14. Die Grundtendenzen der Wirkung der ausländischen Uhrenzölle auf die deutsche Uhrenausfuhr.

I. Die Wirkung der Zölle auf die Wertsummen der deutschen Uhrenausfuhr.

Die gesamte deutsche Uhrenausfuhr ist vom Jahre 1913 bis 1929 von 28,2 Mill. Mk. auf 61,1 Mill. RM. angestiegen; nach Ausschaltung der Preissteigerung der Uhren beträgt die Zunahme 35 %. Die Gründe für diese Zunahme der deutschen Uhrenausfuhr sind zu suchen in der wachsenden Bevölkerung der Erde und der Hebung des Lebensstandards sowie in der zunehmenden Vervollkommnung und Verbilligung der Uhrenerzeugung. Die Uhren-

[1] Deutscher Reichsanzeiger Nr. 292 vom 14. Dez. 1927 und Nr. 18 vom 22. Jan. 1929.

[2] Zollhandbuch für Polen und Danzig, herausg. im Auftrag der Handelskammer zu Danzig von Dr. B. Heinemann. Ausgabe vom 1. Juli 1924.
Die Uhrenzölle (Pos. 171) wurden erhöht am 1. Jan. 1926 (D. H. A. 1926, S. 54) und am 15. März 1928 (D. H. A. 1928, S. 774).

zölle sind in der gleichen Zeit mit Ausnahme von einigen wenigen Ländern stark erhöht worden. Diese beiden Tatsachen stehen nicht in Widerspruch miteinander, sondern sie beweisen, daß die aktiven Momente für die Steigerung des Uhrenhandels stärker waren als die repressiven Maßnahmen der Zollpolitik.

Die Analyse der Wirkung von Zolländerungen an typischen Beispielen hat gezeigt, daß unter Berücksichtigung der konjunkturellen Entwicklung die ursächlichen Zusammenhänge zwischen Zollerhöhung und absolutem oder relativem Ausfuhrrückgang und zwischen Zollermäßigung und Ausfuhrsteigerung klar zu erkennen sind. Ebenso kann der Einfluß der Zölle auf die Umgruppierung der Länder hinsichtlich ihrer Wichtigkeit als Bezieher deutscher Uhren festgestellt werden. In Tab. 29 sind die Bestimmungsländer der gesamten deutschen Uhrenausfuhr in den Jahren 1913, 1928 und 1929 nach der Größe des Werts der Uhrenausfuhr geordnet und ihr jeweiliger prozentualer Anteil an der Gesamtuhrenausfuhr vermerkt. Der Gruppe der größten Abnehmer deutscher Uhren im Jahre 1913 mit 7 und mehr Prozent Anteil, die insgesamt 52,0% der deutschen Ausfuhr aufnahmen, gehört 1929 nur noch Großbritannien an, dessen Anteil allerdings infolge der Mc.Kenna-Zölle von 26,9% auf 20,5% zurückgegangen ist. Die Vereinigten Staaten von Amerika sind unter dem Einfluß der Hochschutzzölle von der zweiten Stelle mit 9,4% Anteil auf die vierte Stelle mit 5,3% Anteil gerückt. Rußland, das mit 8,7% ebenfalls zu den besten Kunden gehörte, nimmt infolge der Maßnahmen des kommunistischen Außenhandelsmonopols im Jahre 1929 nur noch 0,9% der deutschen Uhrenausfuhr auf. Die erhöhten Zölle und der dadurch ermöglichte Ausbau der Eigenerzeugung haben Frankreich von der vierten Stelle mit 7% Anteil im Jahre 1913 auf die zehnte Stelle mit 2,7% Anteil im Jahre 1929 zurückgehen lassen. Argentinien, dessen Uhrenzölle mäßig erhöht wurden, hat seinen Platz an fünfter Stelle behalten, wobei jedoch ein kleiner Rückgang des Anteils von 4,6% auf 4,2% festzustellen ist. Die Niederlande sind dagegen von der siebten Stelle mit 4,5% Anteil im Jahre 1913 auf die zweite Stelle mit 6,8% im Jahre 1929 aufgestiegen, da die Zollerhöhung von 5% v. W. auf 8% v. W. unbedeutend ist und vermutlich durch die Preissenkung infolge der Zollrückwälzung der in der Mehrzahl der Länder stark erhöhten Uhrenzölle kompensiert werden dürfte. Der Anteil der Schweiz an der gesamten

Tabelle 29.

Deutschland: Bestimmungsländer der Uhrenausfuhr nach der Größe des Anteils am Gesamtwert geordnet[1].

1913		1928		1929	
Länder	v. H.	Länder	v. H.	Länder	v. H.
1. Großbritannien	26,9	1. Großbritannien[2]	21,0	1. Großbritannien[2]	20,
2. Ver. Staaten v. A.	9,4	2. Niederlande	6,2	2. Niederlande	6,
3. Rußland	8,7	3. Schweiz	5,4	3. Schweiz	5,
4. Frankreich	7,0	4. Ver. Staaten v. A.	5,3	4. Ver. Staaten v. A.	5,
5. Argentinien	4,6	5. Argentinien	4,2	5. Argentinien	4,
6. Schweiz	4,6	6. China	3,5	6. Canada	3,
7. Niederlande	4,5	7. Canada	3,5	7. Tschechoslowakei	2,
8. Österreich-Ungarn	3,8	8. Schweden	3,1	8. Schweden	2,
9. Belgien	3,5	9. Österreich	2,9	9. China	2,7
10. Schweden	2,5	10. Frankreich	2,7	10. Frankreich	2,
11. Italien	2,4	11. Dänemark	2,7	11. Dänemark	2,7
12. China	2,0	12. Spanien	2,6	12. Österreich	2,6
13. Dänemark	1,9	13. Niederländ.-Indien	2,5	13. Belgien-Luxemburg	2,6
14. Spanien	1,8	14. Belgien-Luxemburg	2,4	14. Australischer Bund	2,5
15. Canada	1,5	15. Tschechoslowakei	2,4	15. Niederländ.-Indien	2,4
16. Brasilien	1,4	16. Australischer Bund	2,4	16. Spanien	2,2
17. Türkei	1,2	17. Italien	2,1	17. Italien	2,0
18. Britisch-Indien	1,0	18. Brasilien	2,1	18. Polen-Danzig	2,0
		19. Polen-Danzig	1,9	19. Brasilien	1,8
		20. Rumänien	1,8	20. Britisch-Indien	1,6
		21. Britisch-Indien	1,7	21. Japan	1,4
		22. Finnland	1,4	22. Britisch-Südafrika	1,3
		23. Japan	1,3		
		24. Ungarn	1,2		
		25. Britisch-Südafrika	1,2		
		26. U. d. S. Sowjet-Rep.	1,2		
Übrige Länder (mit weniger als 1 % Anteil)	11,3	Übrige Länder (mit weniger als 1 % Anteil)	11,3	Übrige Länder (mit weniger als 1 % Anteil)	17,8
Gesamt	100,0	Gesamt	100,0	Gesamt	100,0

[1] Nach der Gruppe „Uhren" des Internationalen (Brüsseler) Warenverzeichnisses.

Quelle: Statistik des Deutschen Reichs, Bde. 271 A/B, 339 II, 366 II und Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, Ergänzungsheft 1929, Berlin 1930.

[2] einschl. Irischen Freistaat.

deutschen Uhrenausfuhr ist von 4,6 % auf 5,9 % gestiegen. Die Zunahme ist in diesem Falle bedingt durch die Steigerung der deutschen Ausfuhr von Taschenuhrgehäusen (Pforzheimer Erzeugnisse); bei der Ausfuhr von Großuhren allein, deren Zölle von 10 % auf 20 % v. W. (Index B) gesteigert wurden, beträgt der prozentuale Anteil der Schweiz im Jahre 1913 3,8 %, im Jahre 1929 3,7 %. Die Tendenz der zunehmenden Zersplitterung der deutschen Uhrenausfuhr in der Nachkriegszeit nach kleinen Märkten mit weniger als 1 % Anteil, die der Enquete-Ausschuß für fertige Großuhren feststellt[1], läßt sich bei der Gesamtausfuhr nicht nachweisen. Nach den kleinen Märkten mit weniger als 1 % Anteil gingen

1913	11,3 %
1926	12,8 %
1927	13,0 %
1928	11,3 %
1929	17,8 %

der gesamten deutschen Uhrenausfuhr.

Die Länder mit eigener Großuhrenindustrie haben ausnahmslos ihre Großuhrenzölle gegenüber der Vorkriegszeit stark erhöht. Von der deutschen Großuhrenausfuhr[2] gingen im Jahre 1913 nach diesen Konkurrenzländern 51,5 %, im Jahre 1928 37,9 %

---

[1] Enquetebericht S. 152. In Tab. 65 ist dort allerdings die Quote der kleinen Märkte unrichtig angegeben: bei der Aufstellung für 1913 ist durch Zusammenfassung von Australien und Neuseeland der Anteil der kleinen Märkte von 9,4 % auf 8,3 % vermindert, 1928 dagegen durch Auslassung von Italien, Österreich und Frankreich mit jeweils über 1 % Anteil von 15,3 % auf 19,3 % erhöht, so daß die Zersplitterung auch bei den fertigen Großuhren stärker erscheint, als sie in Wirklichkeit ist.

[2] Für den Nachweis der Umlenkung der deutschen Uhrenausfuhr unter dem Einfluß der Zölle wurde nur die Großuhrenausfuhr (Stat. Nrn. 934 a bzw. 934 C 2, 935 a u. b) herangezogen, da bei der gesamten Uhrenausfuhr nach der Schweiz und Österreich-Ungarn der relativ hohe und wechselnde Anteil der Taschenuhren in Edelmetallgehäusen und der Taschenuhrgehäuse die Vergleichbarkeit beeinträchtigen würde.

Hinsichtlich der Wirkungen der Zölle auf die deutsche Ausfuhr von Metalltaschenuhren lassen sich Grundtendenzen nicht aufstellen, da bei dem geringen Anteil Deutschlands an der Weltausfuhr von diesem Artikel von 4–7 % gegenüber rund 90 % Anteil der Schweiz eine minimale Verschiebung der Konkurrenzverhältnisse auf den einzelnen Märkten starke Schwankungen der deutschen Ausfuhr herbeiführt und da Deutschland überhaupt erst in den Nachkriegsjahren auf den überseeischen Gebieten in größerem Umfange Fuß fassen konnte.

Tabelle 30.

Die Umlenkung der deutschen Großuhrenausfuhr von zollungünstigen nach zollgünstigen Gebieten*.

	Werte in 1000 Mk./RM.		
	1913	1928	1929
Gesamte deutsche Großuhrenausfuhr	24737	56119	52166
a) Deutsche Großuhrenausfuhr nach Großuhren erzeugenden Ländern			
Großbritannien	6821	11862	10212
Vereinigte Staaten v. A.	2401	3104	3008
Schweiz	939	2428	1915
Frankreich**	1875	1840	1557
Italien	604	1261	1113
Japan	85	773	816
Zusammen	12725	21268	18621
in % der gesamten Großuhrenausfuhr	*51,5*	*37,9*	*35,7*
b) Deutsche Großuhrenausfuhr nach Ländern, deren Großuhrenzölle 1928 niedriger sind als 1913			
Dänemark	437	1476	1377
Finnland	242	808	526
Österreich-Ungarn †	637	3673	3366
Rumänien	166	1076	526
Schweden	663	1831	1536
Brasilien	319	1249	1017
Columbien	25	274	290
Australischer Bund	180	1277	1269
Zusammen	2669	11664	9907
in % der gesamten Großuhrenausfuhr	*10,8*	*20,8*	*19,0*

* Stat. Nrn. 934 a bzw. 934 C 2, 935 a u. b.

** 1913 Vorkriegsgebiet; 1928/29 einschl. des zum französischen Zollgebiet gehörenden Saargebiets.

† 1928/29 Österreich, Tschechoslowakei und Ungarn.

und im Jahre 1929 35,7 %[1]. Umgekehrt hat sich der Anteil sämtlicher Länder, bei denen eine Senkung der Großuhrenzölle im Jahre 1928 gegenüber 1913 festgestellt wurde[2], von 10,8 % im Jahre 1913 auf 20,8 % bzw. 19,0 % in den Jahren 1928 und 1929 gehoben. Diese Zahlen beweisen, daß die Veränderungen der Zölle Verschiebungen der Absatzwege der deutschen Uhrenausfuhr verursacht haben, daß insbesondere die erhöhten Schutzzölle der Konkurrenzländer durch Drosselung der Einfuhr und Vermehrung des inländischen Angebots der deutschen Großuhrenausfuhr besonders abträglich waren, während umgekehrt die Länder mit ermäßigten Zöllen ihren Anteil an der deutschen Großuhrenausfuhr seit der Vorkriegszeit fast verdoppeln konnten.

II. Die Wirkung der unterschiedlichen Zölle auf fertige Großuhren und Großuhrbestandteile auf die Zusammensetzung der deutschen Großuhrenausfuhr.

Tabelle 31.

Die Zusammensetzung der deutschen Großuhrenausfuhr aus fertigen Großuhren und Halbfabrikaten.

	1913		1928		1929	
	1000 Mk.	v. H.	1000 RM.	v. H.	1000 RM.	v. H.
Fertige Großuhren	20929	*84,6*	45907	*81,8*	41693	*79,9*
Großuhrwerke	1999	*8,1*	6217	*11,1*	5851	*11,2*
Großuhrfurnituren	1809	*7,3*	3995	*7,1*	4622	*8,9*
Gesamt	24737	*100,0*	56119	*100,0*	52166	*100,0*

Aus der obigen Tabelle geht hervor, daß der Anteil der Halbfabrikate an der deutschen Großuhrenausfuhr von 15,4 % im Jahre 1913 auf 20,1 % im Jahre 1929 angestiegen ist, während die Fertiguhren von 84,6 % auf 79,9 % zurückgegangen sind. Diese Umschichtung der Gesamtausfuhr ist, wie bereits an einzelnen Beispielen nachgewiesen wurde, eine Folge der erhöhten Differenzierung der Zölle auf Halbfabrikate und Fertigwaren,

[1] Die ausnehmend niedere Uhrenausfuhr nach Japan im Jahre 1913 ist durch Voreindeckung des Bedarfs vor Einführung des erhöhten Zolltarifs vom 11. Juli 1911 (Intern. Anzeiger für Zollwesen, Jahrg. 1910/11, Heft 28, Brüssel 1910) zu erklären.

[2] Siehe Tab. 10, S. 47.

aber auch in geringerem Maße bei gleichmäßig hohen Zöllen die Folge von relativ günstigeren Produktionsbedingungen eines Einfuhrlandes für Uhrgehäuse als für den eigentlichen Uhrwerksmechanismus[1]. Bei der Gesamtausfuhr scheint die Zunahme des Anteils der Großuhrwerke von 8,1% auf 11,2% und der Großuhrfurnituren von 7,3% auf 8,9% vom Jahre 1913 bis 1929 nicht sehr bedeutend zu sein. Es ist jedoch zu beachten, daß die Verhältniszahlen nach dem Kriege durch den fast völligen Ausfall Rußlands als Abnehmer beeinflußt sind. Im Jahre 1913 gingen über ein Drittel der deutschen Halbfabrikateausfuhr dorthin, während nach dem Kriege die Käufe des sowjetrussischen Außenhandelsmonopols ganz geringfügig sind (1929: 0,8% der deutschen Halbfabrikateausfuhr). Dementsprechend ist also die Steigerung der Ausfuhr von Großuhrwerken und Großuhrfurnituren nach den übrigen Ländern bedeutend größer.

Die Ausfuhr von Halbfabrikaten ist volkswirtschaftlich unerwünscht, da die Montierungstätigkeit dem deutschen Arbeitsmarkt verloren geht und die Gefahr besteht, daß die Montierungswerkstätten zu eigentlichen Konkurrenzindustrien ausgebaut werden, wenn die Zölle auf Halbfabrikate mit der Zeit den Zöllen auf Fertiguhren angeglichen werden. Allerdings ist zu bemerken, daß bis jetzt die Furniturenausfuhr nach den Feststellungen des Enquete-Ausschusses[2] fast ausnahmslos nach Ländern geht, in denen Montagewerkstätten deutscher Firmen bestehen.

III. Die Wirkung der Meistbegünstigung oder der Diskriminierung auf die deutsche Uhrenausfuhr.

Nach Beendigung des Weltkriegs wurden deutsche Waren in vielen Ländern aus politischen Gründen und zum Schutze gegen das „Valutadumping" durch Einfuhrverbote und hohe Sonderzölle diskriminiert. Wie einschneidend diese unterschiedliche Behandlung Deutschlands gegenüber seinen Konkurrenten war, wurde am Beispiel der Großuhreneinfuhr des Australischen Bundes gezeigt. Nach Wiedererlangung der handelspolitischen Freiheit am 10. Januar 1925 durch den Ablauf der einseitigen Meistbegünstigungsklausel des Versailler Vertrags konnte Deutschland die

[1] Siehe Großbritannien, S. 73.
[2] Enqueteberichte S. 156.

Diskriminierung durch Androhung entsprechender Vergeltungsmaßnahmen wirksam bekämpfen. Das Ziel Deutschlands für den Wiederaufbau seines Handelsvertragssystems war die gegenseitige unbeschränkte Meistbegünstigung und die vertragliche Herabsetzung der Zölle. Das Streben nach Ermäßigung der Zölle durch gegenseitige Konzessionen konnte infolge der Unübersichtlichkeit der Wirtschaftsentwicklung und der darin begründeten Kurzfristigkeit der Abmachungen sowie infolge der politischen Konstellationen nur teilweise verwirklicht werden. Dagegen hat Deutschland den Kampf um die gegenseitige Meistbegünstigung im großen und ganzen gewonnen.

Am Ende der Berichtszeit (1929) erfolgt eine handelspolitische Diskriminierung der deutschen Uhrenausfuhr nur noch in Polen-Danzig und in Canada. In Polen-Danzig werden die deutschen Uhren durch die Handhabung der Einfuhrgenehmigung als Zollkriegsmaßnahme benachteiligt. In Canada werden mangels eines Meistbegünstigungsvertrags auf deutsche Uhren die höchsten Zölle angewandt, während Konkurrenzländer wie Frankreich, Italien, die Schweiz und Japan den Mitteltarif genießen.

Ferner hat Deutschland keinen Anspruch auf die bevorzugte Zollbehandlung, die zwischen einem Mutterland und den von ihm abhängigen Staaten und umgekehrt vereinbart ist. Derartige Präferenzzölle für Uhren bestehen zwischen Großbritannien und dem Irischen Freistaat, Canada, Australien und Neuseeland und zwischen den Vereinigten Staaten und Cuba. Die englische Großuhrenausfuhr, die in ihrer Größe beschränkt ist (durchschnittlich 1,2 Mill. RM.), geht entsprechend der Zollbevorzugung zum überwiegenden Teil nach britischen Ländern. Von der cubanischen Großuhreneinfuhr mit 427000 RM. im Jahre 1927 lieferte Deutschland 54 % und die Vereinigten Staaten 35 %[1]. Aus diesen Zahlen geht hervor, daß bis jetzt die Präferenzzölle den Wettbewerb der deutschen Uhrenindustrie nicht stark erschwert haben.

Die Wirkung der Diskriminierung wurde an den Beispielen Frankreich, Canada und Polen-Danzig eingehend erörtert. Die Steigerung der Uhrenausfuhr nach Wegfall der handelspolitischen Benachteiligung sowie die günstige Entwicklung der Uhrenausfuhr

[1] Enquetebericht S. 221. Die Zollbevorzugung der Ver. Staaten beträgt bei Großuhren 20 % des Zolls nach dem allgemeinen Tarif (D. H. A. 1928, S. 905, Pos. 211 u. 212).

nach Ländern, deren Meistbegünstigung durch den Krieg nicht unterbrochen wurde, beweist, daß die deutsche Handelspolitik mit ihrem Streben nach Ausbreitung des Meistbegünstigungsprinzips das richtige Ziel verfolgt hat.

IV. Abschnitt:

§ 15. Die Rückwirkungen der ausländischen Uhrenzölle auf die Produktionsverhältnisse der deutschen Uhrenindustrie.

Nach den theoretischen Ausführungen in § 6 besteht die Tendenz der Rückwälzung eines Teils der Zollerhöhung auf die deutsche Uhrenindustrie, die sich im Druck auf den Angebotspreis der Uhren äußern muß. Ein statistischer Nachweis der Senkung des Exportpreises der einzelnen Uhrensorten infolge der Erhöhung der Zölle läßt sich nicht erbringen, da die Preisbewegung außerdem noch durch die Änderungen zahlreicher anderer Faktoren bedingt ist.

Für die Rückwälzung eines Teils der Zollerhöhung spricht der starke Rückgang der Erträge der in der Uhrenindustrie investierten Kapitalien in der Nachkriegszeit. Die Höhe des ganzen Gewinns in den Jahren vor dem Kriege ist nicht bekannt; ausgeschüttet wurden bei den Firmen des heutigen Junghanskonzerns 7 bis 10 % Dividende[1]. In dem konjunkturell günstigen Jahre 1928 betrug nach den Angaben der fünf konzernierten Großfirmen an den Enqueteausschuß die Verzinsung des Eigenkapitals einschließlich Unternehmergewinn 3 bis 5 %; „dabei ist das in den Bilanzen ausgewiesene und in den Betrieben tatsächlich arbeitende Eigenkapital zugrunde gelegt und sind die beträchtlichen inneren Reserven außer acht gelassen, so daß bei Beziehung auf die effektiven Vermögenswerte sich ein geringerer Rentabilitätssatz ergeben würde"[2]. „Die untersuchende Gruppe des Enquete-

[1] Gebr. Junghans A.-G., Schramberg:
Dividende 1908/09 bis 1912/13: 6 – 7 – 8 – 8 – 8 %.
Hamburg-Amerikanische Uhrenfabrik, Schramberg:
Dividende 1908/09 bis 1912/13: 8 – 10 – 10 – 10 – 10 %.
Vereinigte Freiburger Uhrenfabriken A.-G., Freiburg i. Schl.:
Dividende 1908/09 bis 1912/13: 7 – 8 – 9 – 9 – 8 %.
(Handbuch der Deutschen Aktien-Gesellschaften, Ausgabe 1913/14. Berlin, Leipzig und Hamburg 1914. Bd. II. S. 769 und 774.)

[2] Enquetebericht S. 85.

Ausschusses mußte von einer exakten ziffernmäßigen Ermittlung des Kapitalertrages in der Uhrenindustrie absehen, weil die entgegenstehenden Schwierigkeiten nicht völlig überwunden werden konnten, doch haben umfassende Untersuchungen und Vernehmungen sie zu der Überzeugung geführt, daß zwar in Einzelfällen die Verzinsung des Anlagekapitals höher gewesen sein mag, daß im ganzen aber das privatwirtschaftliche Ergebnis hinter den Erwartungen zurückgeblieben ist, die bei den Fusionsverhandlungen gehegt wurden und zu denen die an sich günstigen (?) Absatzbedingungen berechtigten"[1].

Es ist an dieser Stelle nicht möglich, die Gründe für die unbefriedigende Rentabilität im einzelnen ziffernmäßig nachzuweisen, sondern es können nur in großen Zügen die ökonomischen Tatbestände dargelegt werden, die für eine Preissenkung infolge der Erhöhung der ausländischen Uhrenzölle sprechen[2].

Seit der Vorkriegszeit ist im In- und Ausland eine Ausweitung und Intensivierung des Bedarfs an Uhren festzustellen, die eine starke Erhöhung der deutschen Uhrenproduktion ermöglichten. Gleichzeitig wurde eine durchgreifende Rationalisierung der Betriebe in Angriff genommen, um vor allem den Kostenfaktor Lohn, der die stärkste Aufwärtsentwicklung aufwies, herabzusetzen. Über die Erfolge der technischen Rationalisierung haben die Untersuchungen des Enquete-Ausschusses folgendes ergeben: „Der effektive Stundenlohn hat sich von 1913 bis 1928 um 105 % gehoben, die Leistung je Arbeitsstunde um 50 % im Mittel, der Lohn je Stück also um 35 % (205 % : 150 % = 135 %); da der Preis je Stück jedoch gleichzeitig um 45 % gesteigert werden konnte, ist der Lohnanteil am Preis trotz der Verdoppelung des Nominallohns gegenüber der Vorkriegszeit um einige Prozent (der Selbstkosten) gesunken"[3]. Ferner hat sich der Anteil der

[1] Enquetebericht S. 230.

[2] Es ist hierbei vorauszuschicken, daß die Erhöhung der Zölle seit der Vorkriegszeit auf jeden Fall nur eine relative Senkung der Preise verursacht haben kann, da in der gleichen Zeit aus monetären Gründen allgemein die Warenpreise in Gold gerechnet gestiegen sind.

[3] Enquetebericht S. 36; die sinnstörenden Worte „der Selbstkosten" sind von mir in Klammern gesetzt.

Bei diesen Angaben ist die Sortimentsverschiebung nicht ausgeschaltet. Der durchschnittliche Stückpreis des Uhrensortiments und seine prozentuale Erhöhung seit 1913 ist auf Grund der teilweise geschätzten Produktionsmengen und -werte (s. o. Tab. 1, S. 5) errechnet.

Materialkosten und der allgemeinen Unkosten an den Selbstkosten der Uhrenproduktion gegenüber der Vorkriegszeit um einige Prozent ermäßigt[1]. Andererseits ist im Zusammenhang mit der technischen und organisatorischen Rationalisierung der Anteil der Gehälter (Vergrößerung des Stabs von Konstrukteuren und kaufmännischen Angestellten) und der Anteil für die Verzinsung des aufgenommenen Fremdkapitals gestiegen. Eine weitere Kostenerhöhung ist in der Nachkriegszeit durch die Steigerung der Soziallasten und der Steuern eingetreten. Die an sich niedrigen Quoten dieser erhöhten Kostenfaktoren[2] im Jahre 1928 zeigen, daß ihre Steigerung nicht allzusehr ins Gewicht gefallen sein kann. Durch Rationalisierungsmaßnahmen und Ausnützung der Kostendegression bei steigendem Produktionsumfang ist es der Uhrenindustrie gelungen, trotz unterschiedlicher Preisbewegung der einzelnen Kostenfaktoren, eine grundlegende Änderung der Zusammensetzung der Selbstkosten zu vermeiden. Es konnte also die überdurchschnittliche Steigerung des quantitativ wichtigsten Kostenelements Arbeitslohn durch Änderung der Produktionskombination zum mindesten ausgeglichen werden.

Die erzielbaren Preise waren, trotzdem seit 1927 durch Kartellvereinbarungen die Inlandspreise um einige Prozent über den Ausfuhrpreisen gehalten werden konnten, so niedrig, daß eine ausreichende Verzinsung des Eigenkapitals und eine Gewinnmarge zur Finanzierung des kontinuierlichen Fortschritts nicht erreicht wurde. Da die deutsche Uhrenindustrie etwa 60 % der Produktion auf dem Auslandsmarkt absetzt, ist die Gestaltung der Exportpreise für die Rentabilität in erster Linie bestimmend.

Die Steigerung der Exportpreise seit der Vorkriegszeit wurde eingangs nach dem Großhandelspreisindex des Statistischen Reichsamts für Uhren auf dem deutschen Markt unter Abrechnung der oben erwähnten Abweichung der In- und Auslandspreise im Durchschnitt der Jahre 1925/29 gegenüber 1913 auf 60 % ge-

[1] Enquetebericht S. 51 und 37. Eine Zusammenstellung der Selbstkosten siehe oben S. 7.

[2] Nach den Feststellungen des Enquete-Ausschusses betragen durchschnittlich im Jahre 1928 die Gehälter 7,7 %, die Verzinsung des Fremdkapitals 1,7 %, die Soziallasten 2,5 % und die Steuern – ausschließlich der Einkommens- und Körperschaftssteuer, die aus den Gewinnen gezahlt werden soll – 2,3 % der Selbstkosten. Der prozentuale Anteil dieser Selbstkosten vor dem Kriege ist nicht bekannt.

schätzt[1]. Diese Preissteigerung scheint verhältnismäßig groß zu sein und nicht mit der Tatsache der gedrückten Preise in Einklang zu stehen. Abgesehen von den Fehlerquellen, die dadurch gegeben sind, daß der Preisindex nur auf relativ wenigen Uhrensorten und nur auf den Angaben des Wirtschaftsverbands der Deutschen Uhrenindustrie und einer Großfirma basiert, wurden vermutlich bei Festsetzung der Ausgangspreise 1913 die Qualitätsverbesserungen der Uhrentypen der Nachkriegsjahre nicht genügend berücksichtigt[2]. Da der gewogene Durchschnitt der Steigerung der Exportpreise der typischen Großuhren, die dem Zollvergleich zugrunde gelegt wurden, am 31. Dezember 1928 gegenüber 1913 51,1 % beträgt, ist anzunehmen, daß die angesetzte Preissteigerung von 60 % die Obergrenze darstellt.

Daß die Gründe für die ungenügende Rendite mehr in den niedrigen Exportpreisen zu suchen sind, als in der Steigerung der Erzeugungskosten in Deutschland, zeigt die Entwicklung der Weltausfuhr von Großuhren. Die außerdeutschen Großuhrenproduktionsländer, die vor dem Kriege einen kleineren Teil ihrer Produktion in den internationalen Handel brachten, haben auf einen Wettbewerb mit Deutschland auf dem Weltmarkt unter den erschwerten Zollverhältnissen der Nachkriegsjahre großenteils verzichtet und dafür ihrer Industrie den heimischen Markt durch Erhöhung der Zölle noch mehr gesichert[3]. Deutschlands Großuhrenindustrie dagegen konnte eine derartige Umstellung nicht vornehmen, da sie im Laufe der geschichtlichen Entwicklung zu einer überwiegenden Exportindustrie geworden war und dazu noch einen Teil ihres Binnenmarkts durch die Gebietsabtretungen des Versailler Vertrags verloren hatte. Sie mußte daher ihre Ausfuhr aufrecht zu erhalten suchen und deshalb unter dem Druck der ausländischen Zölle eine Senkung des Exportpreises in Kauf nehmen.

[1] s. o. S. 12.

[2] So erklärt sich wohl auch die Tatsache, daß die Preisangaben der Einzelfirmen für 1913 und für die Nachkriegsjahre an den Enquete-Ausschuß und die sich daraus ergebende Preissteigerung außerordentlich stark voneinander abwichen. Vgl. Enquetebericht S. 135.

[3] Unter dem Schutze der Zölle konnten dann z. B. in den Vereinigten Staaten die Uhrenpreise so stark erhöht werden, daß die amerikanische Uhrenindustrie, trotz der bedeutend höheren Gestehungskosten als in Deutschland, im Jahre 1928 einen bilanzmäßig ausgewiesenen Eigenkapitalertrag von 12 % erzielen konnte. Vgl. Enquetebericht S. 166.

Natürlich war die deutsche Uhrenindustrie andererseits bemüht, diesem Zolldruck nach Möglichkeit auszuweichen. Im vorigen Abschnitt dieser Untersuchungen wurde festgestellt, daß eine Umlenkung der Ausfuhr von zollungünstigen nach zollgünstigen Ländern stattfand und in vermehrtem Umfange zollbegünstigte Halbfabrikate ausgeführt wurden. Eine Preisherabsetzung für deutsche Wecker wurde in den letzten Jahren allerdings auch durch Preisunterbietungen von französischen und italienischen Fabriken auf dem Weltmarkt erforderlich, die infolge niedrigerer Löhne und geringerer steuerlicher und sozialer Lasten billiger anbieten konnten. Da das französische und italienische Weckerangebot jedoch quantitativ nicht sehr groß ist, spielen diese Preisermäßigungen aus Konkurrenzgründen nicht die entscheidende Rolle.

Daß Deutschland unter dem Druck der erhöhten Uhrenzölle zu einer Herabsetzung der Exportpreise der Uhren gezwungen wurde, die die Konkurrenzländer nicht mitmachten, kann wohl mit Recht aus der Steigerung seines Anteils an der gesamten Weltausfuhr von Großuhren von 60 % im Jahre 1913 auf 70 % im Jahre 1929 geschlossen werden; diese Zunahme und die entsprechende Abnahme des Anteils der Konkurrenzländer von 40 % auf 30 % stellt eine strukturelle Wandlung des Welthandels in Großuhren dar[1]. Das Ausmaß der Senkung des Exportpreises der Uhren infolge der Zollerhöhungen ändert sich je nach der konjunkturellen Lage in Deutschland und in den Abnehmerländern und ist deshalb ziffernmäßig nicht zu bestimmen.

Die Entwicklung in den Jahren 1925/29 im Verhältnis zu 1913 zeigt, daß die Erhöhung der Uhrenzölle sich nicht in einer Abnahme der deutschen Uhrenausfuhr insgesamt äußerte, da die entgegenwirkenden aktiven Momente stärker waren und eine Zunahme herbeiführten. Die nachteiligen Wirkungen der Zollerhöhungen zeigen sich vielmehr in der Verschlechterung der Absatzbedingungen, die eine Ausfuhr nur zu so stark gedrückten Preisen ermöglichten, daß trotz Verbesserung der inneren Leistungsfähigkeit der Industrie eine genügende Verzinsung des Eigenkapitals und ein angemessener Gewinn nicht erzielt werden konnten.

---

[1] Siehe oben Tab. 6a, S. 25.

Schluß.

§ 16. Zusammenfassung und Ausblick.

In der vorliegenden Arbeit wurde versucht, die Wirkung der ausländischen Zölle auf die deutsche Uhrenexportindustrie, d. h. auf die Großuhrenindustrie und die Industrie der einfachen Metalltaschenuhren, darzustellen. Die Untersuchung hat ergeben, daß in der überwiegenden Mehrzahl der Abnehmerländer die Uhrenzölle, die durch Berechnung für typische Erzeugnisse der deutschen Industrie vergleichbar gemacht wurden, schon vor dem Kriege eine beträchtliche Höhe erreichten und in der Nachkriegszeit weiter gestiegen sind (s. Tab. 9, S. 42–43). Trotz dieser Erhöhung hat vom Jahre 1913 bis 1929 die deutsche Ausfuhr von Metalltaschenuhren von 1,6 Mill. Mk. auf 5,1 Mill. RM. und die Großuhrenausfuhr einschl. der Uhrgehäuse aus Holz von 26,0 Mill. Mk, auf 53,3 Mill. RM. zugenommen.

Die gesamte Weltproduktion von Großuhren hat sich von etwa 110–120 Mill. Mk. im Jahre 1913 auf 300 Mill. RM. im Jahre 1928 vergrößert. Die deutsche Großuhrenproduktion ist in der gleichen Zeit von 42–45 Mill. Mk. auf 95 Mill. RM. angestiegen; der prozentuale Anteil Deutschlands an der Weltproduktion ist daher von rund 38% auf 32% gefallen[1].

Die Weltausfuhr von Großuhren stieg von 1913 von 43,6 Mill. Mk. auf 80,1 Mill. RM. im Jahre 1928. Demnach kamen im Jahre 1913 38% der Weltproduktion von Großuhren in den interna-

[1] Der Rückgang Deutschlands dürfte sich allerdings etwas niedriger stellen, wenn die Überhöhung des amerikanischen Uhrenpreisniveaus und damit auch der amerikanischen Produktionswerte nach dem Kriege infolge der Schutzzölle ausgeschaltet wird.

tionalen Handel, im Jahre 1928 dagegen nur noch 27 %. Da bei Deutschland, wie die vor und nach dem Kriege unveränderte Exportquote von 60 % zeigt, die Ausfuhr in gleichem Maße stieg wie die Produktion, ist die unter dem Schutze der Zölle ausgedehnte Großuhrenproduktion der Konkurrenzländer zum größten Teile auf dem jeweiligen Binnenmarkt abgesetzt worden.

Der Anteil dieser Länder an der gesamten deutschen Großuhrenausfuhr ist durch die zunehmende Eigenversorgung von 51,5 % im Jahre 1913 auf 35,7 % im Jahre 1929 zurückgegangen. Ebenso konnte an verschiedenen Beispielen festgestellt werden, daß stark erhöhte Zölle in Ländern ohne eigene Uhrenindustrie zu einem Rückgang des prozentualen Anteils der betreffenden Länder an der deutschen Großuhrenausfuhr führten. Dagegen hat sich der Anteil der wenigen Länder, die ihre Großuhrenzölle gegenüber der Vorkriegszeit ermäßigt haben, fast verdoppelt. Diese Umlenkungen der deutschen Großuhrenausfuhr von zollungünstigen nach zollgünstigen Gebieten sowie die festgestellte Zunahme der zollbegünstigten Ausfuhr von Halbfabrikaten zeigen den starken Druck, der von der Änderung der Zölle ausgeht[1].

Die Absatzmöglichkeiten nach Ländern mit niedrigen Uhrenzöllen waren, trotz Steigerung der Nachfrage an sich, nicht groß genug, um die deutsche Uhrenindustrie in ausreichender Weise zu beschäftigen. Sie mußte daher ihre Ausfuhr auch nach Ländern mit erhöhten Zöllen aufrecht zu erhalten suchen. Diese Notwendigkeit zwang die deutsche Uhrenindustrie, einen Teil der Zollerhöhung durch Senkung der Exportpreise auf sich zu nehmen. Da auf allen Auslandsmärkten unter den deutschen Produzenten freie Konkurrenz herrscht, trat eine gleichmäßige Senkung der Exportpreise für alle Länder ein. Die anderen Großuhren produzierenden Länder brauchten diesen Zolldruck nicht in gleichem Umfange auszuhalten, da sie in viel geringerem Maße auf den Weltmarkt angewiesen sind als Deutschland; die Erhöhung ihrer eigenen Zölle verschaffte ihnen, trotzdem ihre Produktion im ganzen gestiegen war, günstigere Absatzmöglichkeiten auf den heimischen Märkten als im internationalen Handel.

---

[1] Für die deutsche Ausfuhr von Metalltaschenuhren lassen sich derartige Grundtendenzen aus den in Anm. 2, S. 95 genannten Gründen nicht aufstellen.

Infolgedessen vermehrte sich Deutschlands Anteil an der Weltausfuhr von Großuhren von 60% im Jahre 1913 auf 70% im Jahre 1929. Dieser hohe Anteil zeigt, daß Deutschland in erster Linie von der Erhöhung der Uhrenzölle betroffen wurde.

Die deutsche Uhrenindustrie war natürlich bestrebt, die Preissenkung durch Druck auf die Erzeugungskosten nach Möglichkeit einzuholen. Wie die Untersuchungen des Enquete-Ausschusses ergeben haben, waren diese Bemühungen erfolgreich; so konnte z. B. durch technische und organisatorische Rationalisierung die Arbeitsleistung durchschnittlich um 50% gesteigert werden. Die Erhöhung anderer Kostenfaktoren, z. B. der Ausgaben für Steuern und soziale Lasten, konnte allerdings nicht verhindert werden. Trotz der enormen Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Industrie war die Preissenkung infolge der Erhöhung der ausländischen Zölle so groß, daß das Eigenkapital sich nur gering verzinste und ein Reingewinn nicht erzielt werden konnte. Die nachteilige Wirkung der erhöhten Uhrenzölle des Auslandes für die deutsche Uhrenindustrie zeigt sich also nicht in einer Verminderung der deutschen Uhrenausfuhr, sondern in einem starken Rückgang der Rendite des Eigenkapitals.

Die Untersuchung über die geschichtliche Entwicklung der Uhrenzölle wichtiger Abnehmerländer hat gezeigt, daß die deutsche Handelspolitik die Interessen der deutschen Uhrenindustrie tatkräftig gefördert hat. Vor allem ist es mit wenigen Ausnahmen gelungen, die Gleichberechtigung Deutschlands mit den Konkurrenzländern auf den Auslandsmärkten wieder zu erreichen. Auch eine vertragliche Ermäßigung der ausländischen Uhrenzölle war in einer Reihe von Handelsverträgen möglich. Wie wir festgestellt haben, weisen trotzdem noch die Uhrenzölle in vielen Ländern einen unerträglich hohen Stand auf. Die Regelung der Handelsbeziehungen mit denjenigen Ländern, die Deutschland noch nicht die Meistbegünstigung gewähren, und die Herabsetzung der ausländischen Uhrenzölle durch Abschluß neuer Tarifverträge und Erweiterung der bestehenden Handelsabkommen stellen daher der deutschen Handelspolitik wichtige Aufgaben für die Zukunft. Auch liegt es im Interesse der Uhrenindustrie, daß von deutscher Seite die handelspolitischen Arbeiten des Völkerbunds, obwohl sie bisher nicht zu befriedigenden Erfolgen geführt haben, dennoch weiter positiv unterstützt werden. So könnte

sicherlich eine Erleichterung des zwischenstaatlichen Handelsverkehrs eintreten, wenn es gelänge, durch internationale Vereinbarungen ein einheitliches Zolltarifschema einzuführen und in allen Ländern die gleichen technischen Vorschriften für die Verzollung durchzusetzen.

Die Untersuchungen haben gezeigt, daß die außerdeutsche Großuhrenproduktion in überwiegendem Maße nur unter Zollschutz, also zu höheren Kosten als in Deutschland möglich ist und daß sie daher die Uhr den Konsumenten nur zu einem Preise liefern kann, der ihrer Bestimmung als notwendiger Massenartikel der neuen Zeit nicht entspricht. Wenn es also gelingt, durch Abbau der Zollmauern der deutschen Uhrenindustrie, die durch die historische Entwicklung die günstigsten Produktionsmöglichkeiten und die größte technische Erfahrung besitzt, einen freieren Weg zum Weltmarkt zu bahnen, so ist damit nicht nur dem deutschen Arbeiter eine dauernde Arbeitsgelegenheit und der Industrie eine angemessene Rendite gesichert, sondern auch dem Interesse der Konsumenten gedient.

Anhang.

Technische Angaben und Exportpreise der den Zollberechnungen zugrunde gelegten typischen Erzeugnisse der deutschen Uhrenindustrie.

1. Taschenuhr in Gehäuse aus unedlem Metall.

18"' Remontoiruhr, Messinggehäuse vernickelt, Rundbügel, ohne Scharnier, Ankerwerk ohne Steine.

Gewicht brutto: 110 g
netto: 65 g
rein netto: 64,5 g
Exportpreis 1913: Mk. 1,45
1928: RM. 1,90

2. Baby-Wecker.

vernickeltes Messinggehäuse, 1-Tag-Ankerwerk, Höhe 18,5 cm.

Gewicht brutto: 860 g
netto: 650 g
rein netto: 550 g Werk: 270 g
Gehäuse: 280 g
Exportpreis 1913: Mk. 1,90
1928: RM. 2,50

3. Reisewecker.

vernickeltes Messinggehäuse, 1-Tag-Ankerwerk, Höhe 8 cm.

Gewicht brutto: 530 g
netto: 350 g
rein netto: 270 g Werk: 160 g
Gehäuse: 110 g
Exportpreis 1913: Mk. 3,35
1928: RM. 5,30

4. Tischuhr.

breite Form, Gehäuse Eiche gebeizt, 14-Tage-Hohltriebwerk, Schlag auf Rundgong.

Gewicht brutto: 6,900 kg
netto: 3,900 kg
rein netto: 3,450 kg Werk: 1,820 kg
Gehäuse: 1,630 kg

Exportpreis 1913: Mk. 13,15
1928: RM. 22,80

5. Wanduhr.

Gehäuse Eiche gebeizt, abgerundet, 78 cm lang, 14-Tage-Hohltriebwerk, Schlag auf Rundgong.

Gewicht brutto: 11,800 kg
netto: 7,000 kg
rein netto: 6,250 kg Werk: 2,100 kg
Gehäuse: 4,150 kg

Exportpreis 1913: Mk. 12,–
1928: RM. 22,30

6. Hausuhrwerk.

$^4/_4$ Westminsterwerk, einschl. Garnitur, Gong, Pendel, Gewichtshülsen ausschl. Füllung.

Gewicht brutto: 11,000 kg
netto: 7,100 kg
rein netto: 6,100 kg
Exportpreis 1913: Mk. 36,80
1928: RM. 55,20

7. Einzelteile für Baby-Wecker.

182 Stück Baby-Wecker, zerlegt.

Gewicht brutto: 165 kg
netto: 115 kg
rein netto: 100 kg
Exportpreis 1913: Mk. 310,–
1928: RM. 406,–

Tabelle I.

Die prozentuale Höhe der Zölle auf deutsche Uhren in den wichtigsten Einfuhrländern am 31. Dezember 1913.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in Mk. je Einheit	in % des Werts	
Deutschland					
Metalltaschenuhr	929	St.	0,40	*28*	–
Babywecker	934a	kg br T: 13%	2,00	*79*	–
Reisewecker	„	„	2,00	*27*	–
Tischuhr	„	„	2,00	*91*	–
Wanduhr	„	„	2,00	*171*	–
Hausuhrwerk	935	„	0,60	*16*	–
Weckerteile	„	„	0,60	*28*	–
Belgien					
Metalltaschenuhr	42	St.	0,405	*28*	–
Babywecker	40	–	–	–	*10*
Reisewecker	„	–	–	–	*10*
Tischuhr	„	–	–	–	*10*
Wanduhr	„	–	–	–	*10*
Hausuhrwerk	54	–	–	–	*5*
Weckerteile	„	–	–	–	*5*
Dänemark					
Metalltaschenuhr	289	kg rn	2,25	*10*	–
Babywecker	290	kg n	0,788	*27*	–
Reisewecker	„	„	0,788	*8*	–
Tischuhr	„	kg rn	0,788	*21*	–
Wanduhr	„	„	0,788	*41*	–
Hausuhrwerk	„	„	0,788	*13*	–
Weckerteile	„	„	0,788	*25*	–
Finnland					
Metalltaschenuhr	258, 4	St.	1,62	*112*	–
Babywecker	258, 1	„	1,62	*85*	–
Reisewecker	258, 1	„	1,62	*48*	–
Tischuhr Werk	258, 1	„	1,62	*14*	–
Tischuhr Gehäuse	254	kg rn	0,17		
Wanduhr Werk	258, 1	St.	1,62	*19*	–
Wanduhr Gehäuse	254	kg rn	0,17		
Hausuhrwerk	258, 1	St.	1,62	*4*	–
Weckerteile	258, 5	kg rn	0,572	*18*	–

Tabelle I (1913) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in Mk. je Einheit	in % des Werts	
Frankreich					
Metalltaschenuhr	500 ter	St.	0,608	*42*	–
Babywecker Werk	504 bis	kg rn	1,012	*19*	–
Babywecker Gehäuse	575	„	0,324		
Reisewecker Werk	504 ter	St.	0,405	*13*	–
Reisewecker Gehäuse	575	kg rn	0,324		
Tischuhr Werk	504	„	1,012	*22*	–
Tischuhr Gehäuse	592 bis	„	0,608		
Wanduhr Werk	504 bis	„	1,012	*39*	–
Wanduhr Gehäuse	592 bis	„	0,608		
Hausuhrwerk	504	„	1,012	*17*	–
Weckerteile	509	„	0,972	*31*	–
Großbritannien					
Alle Uhren			zollfrei		
Italien					
Metalltaschenuhr	324, a2	St.	0,405	*28*	–
Babywecker	324, c	„	1,215	*64*	–
Reisewecker	„	„	1,215	*36*	–
Tischuhr Werk	324, b2	„	4,050	*35*	–
Tischuhr Gehäuse	241	kg br	0,162		
Wanduhr Werk	324, b2	St.	4,050	*43*	–
Wanduhr Gehäuse	241	kg br	0,162		
Hausuhrwerk	325, b	St.	1,62	*4*	–
Weckerteile	326	kg rn	0,405	*13*	–
Niederlande					
Alle Uhren	248	–	–	–	*5*
Norwegen					
Metalltaschenuhr	699	St.	1,125	*78*	–
Babywecker	701	kg br T: 15%	0,788	*31*	–
Reisewecker	701	„	0,788	*11*	–
Tischuhr	700	„	1,125	*50*	–
Wanduhr	701	„	0,788	*66*	–
Hausuhrwerk	704	„	1,125	*29*	–
Weckerteile	704	„	1,125	*51*	–

Tabelle I (1913) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in Mk. je Einheit	in % des Werts	
Österreich-Ungarn					
Metalltaschenuhr	585 c	St.	0,51	*35*	–
Babywecker	589 d	kg br T: 20%	2,213	*81*	–
Reisewecker	„	„	2,213	*28*	–
Tischuhr	„	„	2,213	*93*	–
Wanduhr	„	„	2,213	*174*	–
Hausuhrwerk	„	„	2,213	*53*	–
Weckerteile	590	„	1,106	*47*	–
Rumänien					
Metalltaschenuhr	760	St.	0,81	*56*	–
Babywecker	759	kg rn	0,608	*18*	–
Reisewecker	„	„	0,608	*5*	–
Tischuhr	„	„	0,608	*16*	–
Wanduhr	„	„	0,608	*32*	–
Hausuhrwerk	759	„	1,215	*20*	–
Weckerteile	„	„	1,215	*39*	–
Schweden					
Metalltaschenuhr	1286	St.	0,563	*39*	–
Babywecker	1292	kg n	0,90	*31*	–
Reisewecker	„	„	0,90	*9*	–
Tischuhr	„	„	0,90	*27*	–
Wanduhr	„	„	0,90	*53*	–
Hausuhrwerk	1294	„	1,125	*22*	–
Weckerteile	„	„	1,125	*42*	–
Schweiz					
Metalltaschenuhr	935	kg br	0,81	*6*	–
Babywecker	929	„	0,162	*7*	–
Reisewecker	„	„	0,162	*3*	–
Tischuhr	928	„	0,162	*9*	–
Wanduhr	„	„	0,162	*16*	–
Hausuhrwerk	„	„	0,162	*5*	–
Weckerteile	926	„	0,486	*26*	–

Tabelle I (1913) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in Mk. je Einheit	in % des Werts	
Spanien					
Metalltaschenuhr	532	St.	0,405	*28*	–
Babywecker Werk	533 Anm.	kg n	1,215	*35*	–
Babywecker Gehäuse	C 151	„	0,324		
Reisewecker	533	„	1,215	*13*	–
Tischuhr Werk	533 Anm.	kg rn	1,215	*23*	–
Tischuhr Gehäuse	C 458	„	0,405		
Wanduhr Werk	533 Anm.	„	1,215	*35*	–
Wanduhr Gehäuse	C 458	„	0,405		
Hausuhrwerk	535	„	2,835	*47*	–
Weckerteile	533	„	1,215	*39*	–
Ägypten					
Alle Uhren	–	–	–	–	*8*
Südafrik. Union					
Alle Uhren	–	–	–	–	*15*
Britisch-Indien					
Alle Uhren	–	–	–	–	*5*
China					
Alle Uhren	–	–	–	–	*5*
Japan					
Metalltaschenuhr	526, 3 B	St.	2,30	*159*	–
Babywecker	528	–	–	–	*40*
Reisewecker	„	–	–	–	*40*
Tischuhr	„	–	–	–	*40*
Wanduhr	„	–	–	–	*40*
Hausuhrwerk	530, 1 B	kg rn	1,60	*27*	–
Weckerteile	530, 4	–	–	–	*40*
Niederländ.-Indien					
Alle Uhren	–	–	–	–	*6*

Tabelle I (1913) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in Mk. je Einheit	in % des Werts	
Argentinien					
Metalltaschenuhr Zollschätzungswert Mk. 8,10	625	St.	5%	*28*	–
Babywecker Zollschätzgsw. Mk. 1,70	626	„	25%	*23*	–
Reisewecker Zollschätzgsw. Mk. 2,70	627	„	25%	*20*	–
Tischuhr Zollschätzgsw. Mk. 12,15	631	„	25%	*23*	–
Wanduhr Zollschätzgsw. Mk. 12,15	631	„	25%	*25*	–
Hausuhrwerk	633	–	–	–	*25*
Weckerteile	633	–	–	–	*25*
Brasilien[1]					
Metalltaschenuhr	801	St.	3,15	*252*	–
Babywecker	799	„	3,65	*192*	–
Reisewecker	„	„	3,65	*109*	–
Tischuhr	801	„	7,30	*56*	–
Wanduhr	„	„	10,95	*91*	–
Hausuhrwerk	„	„	14,60	*40*	–
Weckerteile	800	kg br	7,30	*389*	–
Canada					
Alle Uhren (Generaltarif)	368	–	–	–	*30*
Chile					
Metalltaschenuhr Zollschätzgsw. Mk. 4,59	533	St.	20%	*63*	–
Babywecker Zollschätzgsw. Mk. 2,29	3119	„	40%	*48*	–
Reisewecker Zollschätzgsw. Mk. 2,29	3119	„	40%	*27*	–
Tischuhr, Wanduhr, Hausuhrwerk und Weckerteile	3121	–	–	–	*40*

[1] 1913 wurden 50% d. Zolls in Goldmilreis, 50% d. Zolls in Papiermilreis erhoben.

Tabelle I (1913) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in Mk. je Einheit	in % des Werts	
Columbien					
Metalltaschenuhr	1795	kg br	6,135	*47*	–
Babywecker	1797	„	0,818	*37*	–
Reisewecker	„	„	0,818	*13*	–
Tischuhr	„	„	0,818	*43*	–
Wanduhr	„	„	0,818	*80*	–
Hausuhrwerk	150	„	2,045	*61*	–
Weckerteile	1027	„	3,272	*174*	–
Mexiko					
Metalltaschenuhr	621	St.	2,61	*180*	–
Babywecker	617	kg n	2,09	*72*	–
Reisewecker	„	„	2,09	*22*	–
Tischuhr	„	„	2,09	*62*	–
Wanduhr	„	„	2,09	*122*	–
Hausuhrwerk	613	„	1,463	*28*	–
Weckerteile	617	„	2,09	*78*	–
Ver. Staaten v. A.					
a) Underwood-Tarif					
Aufgeführte Uhren	161	–	–	–	*30*
b) Payne-Aldrich-Tarif					
Metalltaschenuhr { Werk	192	St.	2,94	*212*	–
Metalltaschenuhr { Gehäuse	„	–	40% v. W.		
Babywecker, Reisewecker, Tischuhr, Wanduhr, Hausuhrwerk und Weckerteile	192	–	–	–	*40*
Austral. Bund					
Alle Uhren, einschl. 10 % Zuschlag (Generaltarif)	339	–	–	–	*33*
Neuseeland					
einschl. 10 % Zuschlag (Generaltarif)					
Metalltaschenuhr	138	–	–	–	*22*
Babywecker, Reisewecker, Tischuhr, Wanduhr, Hausuhrwerk und Weckerteile	126	–	–	–	*33*

Tabelle II.

Die prozentuale Höhe der Zölle auf deutsche Uhren in den wichtigsten Einfuhrländern am 31. Dezember 1928.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in RM. je Einheit	in % des Werts	
Deutschland					
Metalltaschenuhr	929	St.	2,00	*105*	–
Babywecker	934 C	kg br T: 37 %	1,20	*26*	–
Reisewecker	„	„	1,20	*8*	–
Tischuhr	„	„	1,00	*19*	–
Wanduhr	„	„	1,00	*33*	–
Hausuhrwerk	935	kg br T: 13 %	1,20	*21*	–
Weckerteile	„	„	1,20	*42*	–
Belgien-Luxemburg					
Metalltaschenuhr	1105 d	St.	0,35	*18*	–
Babywecker	1113	–	–	–	*20*
Reisewecker	„	–	–	–	*20*
Tischuhr Werk	1112	–	20 % v.W.	*14*	–
Tischuhr Gehäuse	654	kg rn	0,35		
Wanduhr Werk	1112	–	20 % v.W.	*17*	–
Wanduhr Gehäuse	654	kg rn	0,35		
Hausuhrwerk	1116	–	–	–	*5*
Weckerteile	1117	–	–	–	*5*
Dänemark					
Metalltaschenuhr	349	–	–	–	*10*
Babywecker	350	kg n	0,785	*20*	–
Reisewecker	„	„	0,785	*5*	–
Tischuhr	„	kg rn	0,785	*12*	–
Wanduhr	„	„	0,785	*22*	–
Hausuhrwerk	„	„	0,785	*9*	–
Weckerteile	„	„	0,785	*19*	–
Finnland					
Metalltaschenuhr	728	St.	1,27	*67*	–
Babywecker	733	„	1,27	*51*	–
Reisewecker	„	„	1,27	*24*	–
Tischuhr Werk	734	kg n	1,582	*21*	–
Tischuhr Gehäuse	380	kg rn	0,844		
Wanduhr Werk	734	kg n	1,582	*25*	–
Wanduhr Gehäuse	375	kg rn	0,422		
Hausuhrwerk	734	kg n	1,582	*20*	–
Weckerteile	„	„	1,582	*45*	–

Tabelle II (1928) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in RM. je Einheit	in % des Werts	
Frankreich					
Metalltaschenuhr	500 ter B	St.	0,822	*43*	–
Babywecker Werk	504	kg rn	2,300	*36*	–
Babywecker Gehäuse	575	„	0,986		
Reisewecker Werk	504 ter	St.	1,150	*24*	–
Reisewecker Gehäuse	575	kg rn	0,986		
Tischuhr Werk	504	„	2,629	*23*	–
Tischuhr Gehäuse	504 bis	„	0,329		
Wanduhr Werk	504	„	2,629	*31*	–
Wanduhr Gehäuse	504 bis	„	0,329		
Hausuhrwerk	504	„	2,629	*29*	–
Weckerteile					
364 Platinen	509 bis Anm. 4	St.	1,314	*132*	–
364 Federn	509 bis	–	20% v.W.		
Übrige Teile	509 bis	–	15% v.W.		
Großbritannien					
Alle Uhren	–	–	–	–	*33⅓*
Italien					
Metalltaschenuhr	501 a	St.	0,567	*30*	–
Babywecker	501 b 1	kg rn	3,645	*80*	–
Reisewecker	501 b 2	„	7,290	*37*	–
Tischuhr	501 b 1	„	3,159	*48*	–
Wanduhr	„	„	3,159	*88*	–
Hausuhrwerk	503 c	St.	2,916	*5*	–
Weckerteile	504	kg rn	4,212	*104*	–
Jugoslawien					
Metalltaschenuhr	692, 4	St.	2,835	*149*	–
Babywecker	696	kg br T: 20%	1,215	*33*	–
Reisewecker	„	„	1,215	*10*	–
Tischuhr	„	„	1,215	*29*	–
Wanduhr	„	„	1,215	*51*	–
Hausuhrwerk	„	„	1,215	*19*	–
Weckerteile	697, 2	„	1,620	*53*	–
Niederlande					
Alle Uhren	130	–	–	–	*8*

Tabelle II (1928) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in RM. je Einheit	in % des Werts	
Norwegen					
Metalltaschenuhr	822	St.	1,677	*88*	–
Babywecker	824	kg br T: 15%	1,677	*49*	–
Reisewecker	„	„	1,677	*14*	–
Tischuhr	„	„	1,677	*43*	–
Wanduhr	„	„	1,677	*75*	–
Hausuhrwerk	827	„	1,677	*28*	–
Weckerteile	„	„	1,677	*58*	–
Österreich					
Metalltaschenuhr	489 d	St.	1,02	*54*	–
Babywecker	493	kg br T: 20%	2,55	*70*	–
Reisewecker	„	„	2,55	*20*	–
Tischuhr	„	„	2,55	*62*	–
Wanduhr	„	„	2,55	*108*	–
Hausuhrwerk	„	„	2,55	*41*	–
Weckerteile	494	„	1,275	*41*	–
Polen-Danzig					
Metalltaschenuhr	171, 2 d	St.	3,055	*161*	–
Babywecker					
ganze Uhr	149, 7 c	kg rn	3,666	*271*	–
Zuschlag für Werk	171, 1 Anm. 2, I	St.	4,747		
Reisewecker	„	„	„	*108*	–
Tischuhr					
ganze Uhr	61, 1 d	kg rn	1,100	*37*	–
Zuschlag für Werk	171, 1 Anm. 2, I	St.	4,747		
Wanduhr	„	„	„	*52*	–
Hausuhrwerk	171, 1 b	St. kg rn	0,893 4,277	*49*	–
Weckerteile	171, 4 a	kg rn	4,277	*105*	–
Rumänien					
Metalltaschenuhr	1595	St.	1,028	*54*	–
Babywecker	1594 a	kg rn	0,411	*9*	–
Reisewecker	„	„	0,411	*2*	–
Tischuhr	„	„	0,411	*6*	–
Wanduhr	„	„	0,411	*12*	–
Hausuhrwerk	„	„	0,411	*5*	–
Weckerteile	„	„	0,411	*10*	–

Tabelle II (1928) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll: in RM. je Einheit	Spezifischer Zoll: in % des Werts	Wertzoll %
Schweden					
Metalltaschenuhr	1286	St.	1,123	*59*	–
Babywecker	1292	kg n	1,123	*29*	–
Reisewecker	„	„	1,123	*7*	–
Tischuhr	„	„	1,123	*19*	–
Wanduhr	„	„	1,123	*35*	–
Hausuhrwerk	1294	„	1,404	*18*	–
Weckerteile	„	„	1,404	*40*	–
Schweiz					
Metalltaschenuhr	935 a	kg br	2,421	*14*	–
Babywecker	929	„	0,605	*21*	–
Reisewecker	„	„	0,605	*6*	–
Tischuhr	928	„	0,605	*18*	–
Wanduhr	„	„	0,605	*32*	–
Hausuhrwerk	„	„	0,605	*12*	–
Weckerteile	926	„	0,484	*20*	–
Spanien					
Metalltaschenuhr	705	St.	1,215	*64*	–
Babywecker: Werk	710	kg rn	1,620	*45*	–
Babywecker: Gehäuse	454	„	2,430		
Reisewecker: Werk	710	„	1,620	*10*	–
Reisewecker: Gehäuse	454	„	2,430		
Tischuhr: Werk	711	„	4,860	*43*	–
Tischuhr: Gehäuse	125	„	0,608		
Wanduhr: Werk	711	„	4,860	*57*	–
Wanduhr: Gehäuse	125	„	0,608		
Hausuhrwerk	713	„	4,05	*45*	–
Weckerteile	710	„	1,62	*40*	–
Tschechoslowakei					
Metalltaschenuhr	585 c	St.	0,869	*46*	–
Babywecker	589	kg br T: 20 %	1,779	*49*	–
Reisewecker	„	„	1,779	*14*	–
Tischuhr	„	„	1,779	*43*	–
Wanduhr	„	„	2,39	*101*	–
Hausuhrwerk	„	„	2,39	*38*	–
Weckerteile	590	„	1,348	*44*	–

Tabelle II (1928) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in RM. je Einheit	in % des Werts	
Ungarn					
Metalltaschenuhr	926 d	St.	0,254	13	–
Babywecker	929 a	kg br	0,127	4	–
Reisewecker	„	„	0,127	1	–
Tischuhr	929 b	kg n	0,339	6	–
Wanduhr	„	„	0,339	11	–
Hausuhrwerk	928	kg br	0,127	3	–
Weckerteile	927	„	0,085	3	–
Ägypten					
Alle Uhren	–	–	–	–	8
Südafrik. Union					
Metalltaschenuhr	300 a	–	–	–	25
Baby-, Reisewecker, Tischuhr, Wanduhr	300 a	–	–	–	25
Hausuhrwerk	300 b	–	–	–	25
Weckerteile	300 c	–	–	–	20
Britisch-Indien					
Alle Uhren	–	–	–	–	30
China					
Alle Uhren	–	–	–	–	7½
Japan					
Metalltaschenuhr	526, 3 B	St.	4,583	241	–
Babywecker	528 Luxuszoll	–	–	–	100
Reisewecker	„	–	–	–	100
Tischuhr	„	–	–	–	100
Wanduhr	528	–	–	–	40
Hausuhrwerk	530, 1 B b	kg rn	2,685	30	–
Weckerteile	530, 5	–	–	–	35
Niederländ.-Indien					
Alle Uhren	92	–	–	–	12

Tabelle II (1928) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in RM. je Einheit	in % des Werts	
Argentinien					
Metalltaschenuhr Zollschätzungswert RM. 12,93	625	St.	5%	*34*	–
Babywecker Zollschätzgsw. RM. 2,69	626	„	32%	*34*	–
Reisewecker Zollschätzgsw. RM. 4,31	627	„	32%	*26*	–
Tischuhr Zollschätzgsw. RM. 19,39	631	„	32%	*27*	–
Wanduhr Zollschätzgsw. RM. 19,39	631	„	32%	*28*	–
Hausuhrwerk	633	–	–	–	*32*
Weckerteile	633	–	–	–	*32*
Brasilien[1]					
Metalltaschenuhr	801	St.	3,15	*166*	–
Babywecker	799	„	3,15	*126*	–
Reisewecker	„	„	3,15	*59*	–
Tischuhr	801	„	6,30	*28*	–
Wanduhr	„	„	9,45	*42*	–
Hausuhrwerk	801	–	50%	*157*	–
Weckerteile	800	kg n	6,30	*178*	–
Canada					
Alle Uhren (Generaltarif)	368	–	–	–	*30*
Chile					
Metalltaschenuhr	1791	St.	7,65	*403*	–
Babywecker	1792	kg n	9,18	*239*	–
Reisewecker	„	„	9,18	*61*	–
Tischuhr	„	„	9,18	*157*	–
Wanduhr	1793	kg br	2,295	*121*	–
Hausuhrwerk	1780	kg n	7,65	*98*	–
Weckerteile	„	„	7,65	*217*	–

[1] 1928 wurden 60% d. Zolls in Goldmilreis,
40% d. Zolls in Papiermilreis erhoben.
Diese Vorschrift gilt auch für reine Wertzölle. (Wirtschaftsdienst 1929, S. 1737.)

Tabelle II (1928) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in RM. je Einheit	in % des Werts	
Columbien				incl. 17% Zuschlag	
Metalltaschenuhr	1795	kg br	6,15	*42*	–
Babywecker	1797	„	0,82	*33*	–
Reisewecker	„	„	0,82	*10*	–
Tischuhr	„	„	0,82	*29*	–
Wanduhr	„	„	0,82	*51*	–
Hausuhrwerk	150	„	2,05	*48*	–
Weckerteile	1027	„	3,28	*156*	–
Mexiko				incl. 14% Zuschlag	
Metalltaschenuhr	622 B	St.	1,254	*75*	–
Babywecker	617	kg n	4,18	*124*	–
Reisewecker	„	„	4,18	*31*	–
Tischuhr	„	„	4,18	*82*	–
Wanduhr	„	„	4,18	*150*	–
Hausuhrwerk	„	„	4,18	*61*	–
Weckerteile	„	„	4,18	*135*	–
Ver. Staaten v. A.[1]					
Metalltaschenuhr					
Werk	367	St.	3,143	*175*	–
Gehäuse	„	–	45% v.W.		
Babywecker	368	St.	1,467 45% v.W.	*114*	–
Reisewecker	„	„	2,933 45% v.W.	*101*	–
Tischuhr	„	„	8,38 45% v.W.	*86*	–
Wanduhr	„	„	8,38 45% v.W.	*83*	–
Hausuhrwerk	„	„	12,57 45% v.W.	*68*	–
Weckerteile	„	–	–	–	*50*

[1] Nach Abschn. 402 des Zolltarifgesetzes gilt für den Wertzoll der Marktpreis im Ausfuhrland oder der Exportpreis, und zwar der höhere von diesen beiden Preisen.

Tabelle II (1928) Fortsetzung.

Länder und Art der Waren	Nr. des Zolltarifs	Einheit	Spezifischer Zoll		Wertzoll %
			in RM. je Einheit	in % des Werts	
Austral. Bund					
einschl. 10% Zuschlag (General-Tarif)					
Metalltaschenuhr	318 A, 3 b	–	–	–	22
Babywecker, Reisewecker	318 A, 2	–	–	–	22
Tischuhr, Wanduhr	318 A, 1	–	–	–	49½
Hausuhrwerk, Weckerteile	318 B	–	–	–	16½
Neuseeland					
einschl. 10% Zuschlag (General-Tarif)					
Metalltaschenuhr	264	–	–	–	22
Babywecker, Reisewecker, Tischuhr, Wanduhr, Hausuhrwerk, Weckerteile	237	–	–	–	44

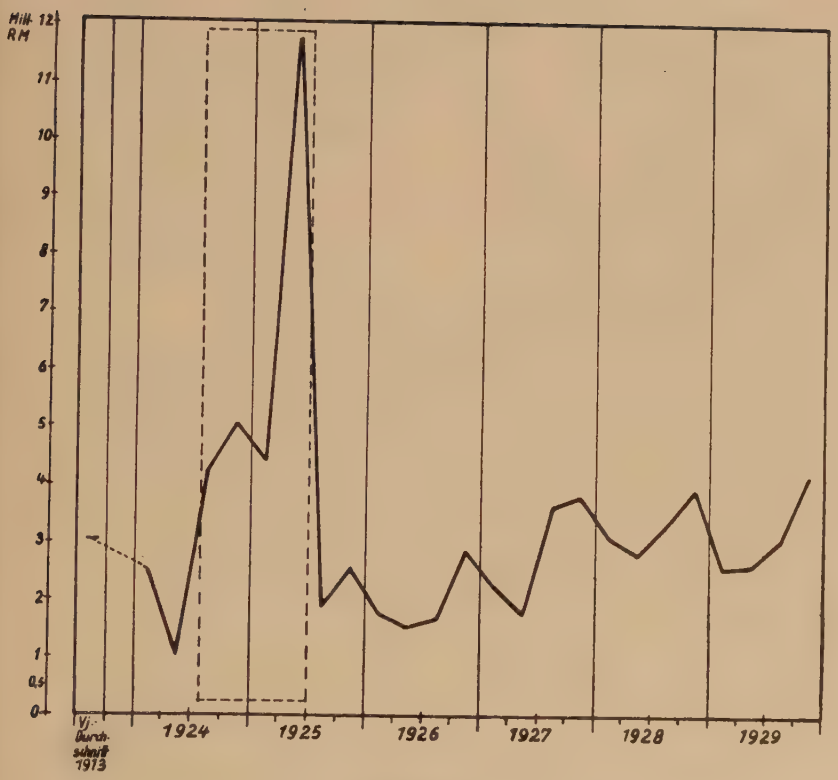

Diagramm I.

Deutsche Uhrenausfuhr nach Großbritannien

(Der abgegrenzte Abschnitt entspricht der zollfreien Zeit vom 2. August 1924 bis 30. Juni 1925.)

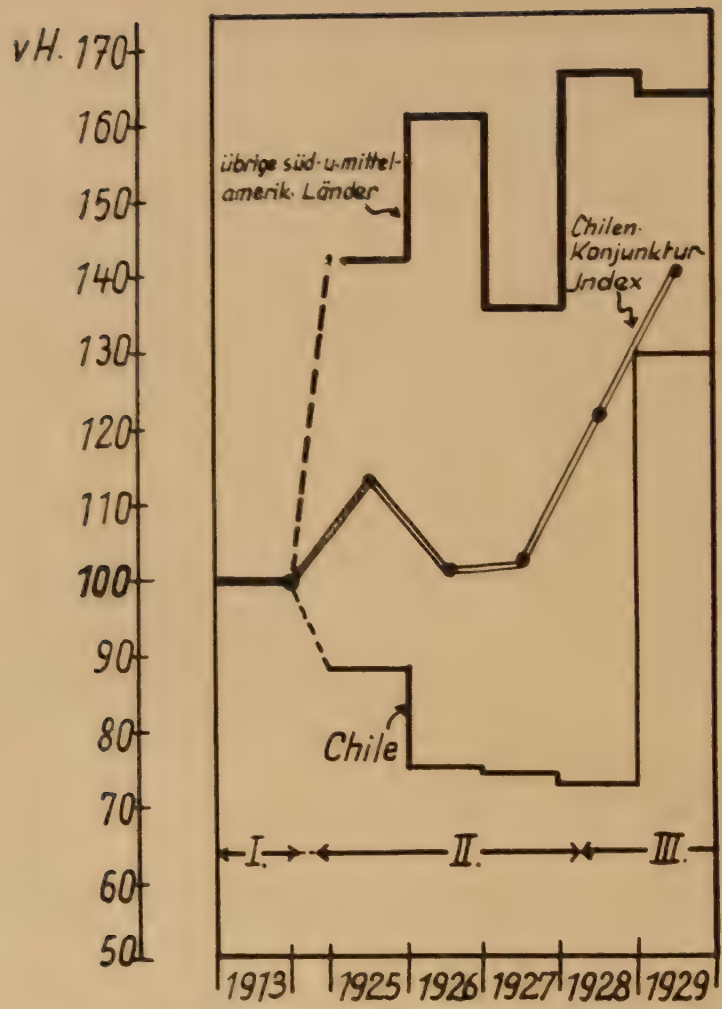

Diagramm II.

Deutsche Uhrenausfuhr nach Chile
im Vergleich zu den übrigen süd- und mittelamerikanischen Ländern.

(Ausfuhrwert 1913 um 60% erhöht = 100)

I. Uhrenzoll Chiles = 42% v. W.
II. „ „ = 92% v. W.
III. „ „ = 185% v. W.

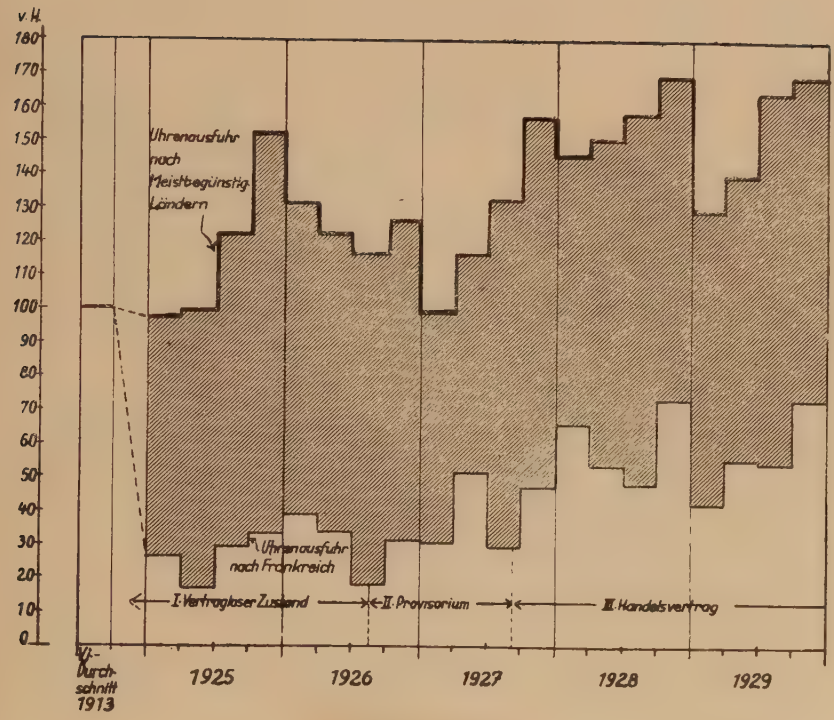

Diagramm III.

Absatzverlust der deutschen Uhrenindustrie durch die Zollpolitik Frankreichs.

(Ausfuhrwert 1913 um 60% erhöht = 100)

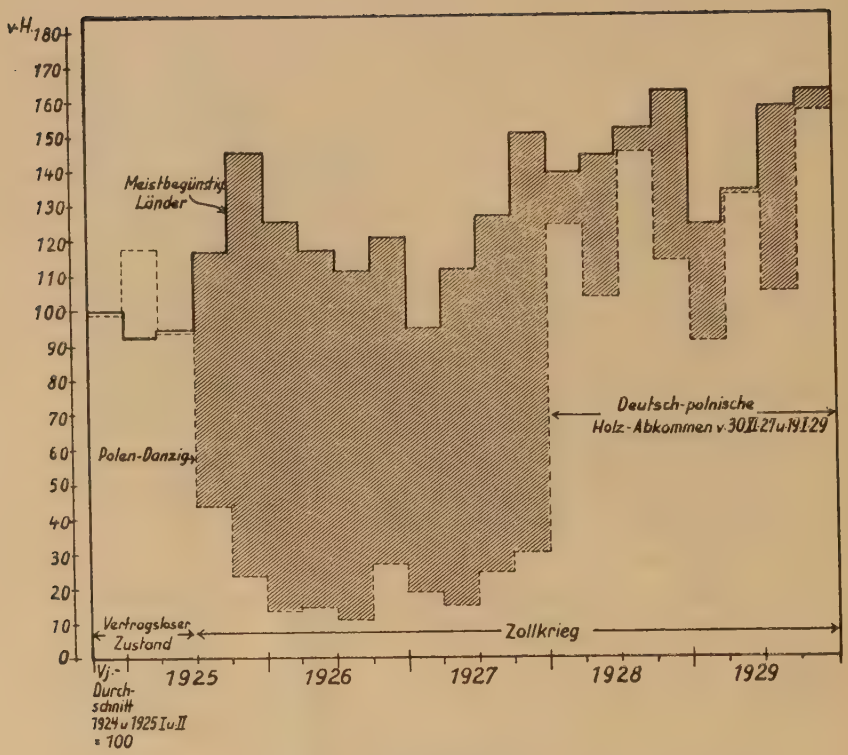

Diagramm IV.

Die Auswirkung des deutsch-polnischen Zollkriegs auf die deutsche Uhrenausfuhr nach Polen-Danzig.

Lebenslauf.

Ich, Franz Schmid, wurde geboren am 26. März 1905 zu Freiburg i. Br. als Sohn des Arztes Dr. med. Carl Schmid und der Frau Maria geb. Marbe.

In Freiburg i. Br. besuchte ich 3 Jahre die Knabenbürgerschule und $8\frac{1}{2}$ Jahre das Bertholds-Gymnasium, das ich Ostern 1923 mit dem Zeugnis der Reife verließ. Vom SS. 1923 bis WS. 1924/25 war ich an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg i. Br. immatrikuliert und oblag dem volkswirtschaftlichen Studium. Nach dem SS. 1925, das ich an der Hamburgischen Universität verbrachte, setzte ich meine Studien in Freiburg i. Br. fort und bestand daselbst im Februar 1927 die Diplomprüfung für Volkswirte. Die nachfolgenden Studiensemester verbrachte ich ebenfalls an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg i. Br.

Freiburg i. Br., den 20. Juli 1931.

Franz Schmid.